Ștefan Sonea

Teorie economică în context de afaceri

Ştefan Sonea

Teorie economică în context de afaceri

NAPOCA STAR
Cluj

Editura NAPOCA STAR
str.Horea 47-49/32
tel:094/79 48 09
tel/fax:064/43 38 32
e-mail: davinci@codec.ro
http://www.angelfire.com/biz/bartis

Director general:
Vladimir Fischer

Director de editură:
Gabriel Hrdlicska

Redactor şef:
Dinu Virgil

© Autorul, 2000

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale
Sonea, Ştefan
Teorie economică în context de afaceri/
Ştefan Sonea- Cluj-Napoca: Napoca Star, 2000
200 p.; 21 cm.
ISBN 973-9455-78-6

336.121.11:336.121.4:656.2 (198)

Corectura textului a fost efectuată de autor

1. Introducere

1.0. De ce studiem economia?*

Pentru o mare parte a populaţiei alfabetizate studiul economiei se leagă de probleme şi răspunsurile corespunzătoare acestora pe care le ridică viaţa zilnică, cum sunt dobândirea hranei, adăpostului, îmbrăcămintei, schimbarea sau asigurarea unui loc de muncă, plasarea economiilor, evitarea unei sarcini fiscale împovărătoare, protejarea contra inflaţiei, apărarea mediului natural şi a avutului personal, asigurarea unei perspective acceptabile, dobândirea prestigiului social, a satisfacţiei din exercitarea profesiei ş.a. Pentru un număr mai restrâns de persoane care se califică în vederea exercitării unor profesii economice studiul economiei şi dobândirea unui ansamblu de instrumente de gândire specifice reprezintă componente ale instruirii şi validării în cadrul diviziunii muncii. Un inginer sau altă persoană calificată într-un domeniu care îmbină cunoaşterea ştiinţifică şi experienţele practice însuşite de o comunitate este necesar să facă evaluări economice, de obicei exprimate cifric, cu privire la soluţiile noi pe care le oferă, în raport cu provocările mediului tehnologic şi socio-economic, dinamice. Această componentă a cunoaşterii economice reprezintă o treaptă operaţională sau aplicativă.

Într-o societate competiţională, dinamică, supusă controlului consumatorului, inovarea constituie un suport esenţial pentru păstrarea unei afaceri, a unui produs sau serviciu în zona de interes şi acceptare a cumpărătorului. Aceeaşi exigenţă este valabilă şi pentru economie şi cei care-i utilizează rezultatele.

Studiul economiei, cercetarea şi instruirea economică a cetăţenilor unei comunităţi este o verigă a diviziunii muncii supusă controlului social. Din păcate, adeseori, şi în România, acest control este stânjenit sau ineficient din cauza unor situaţii privilegiate, aflate în afara sancţiunilor normale ale criticii şi invalidării de către practica economică, aflată ea însăşi sub protecţia situaţiilor privilegiate, care rezultă din deţinerea publică majoritară a marii

* Noţiunii de economie îi atribuim, în acest context, înţelesul de ansamblu de cunoştinţe economice aplicative (corespunzătoare termenului englez „economics". Uneori pentru acelaşi conţinut se foloseşte expresia economică generală. Economică politică cuprinde, în plus, conexiuni, explicaţii, exigenţe sociale. O teorie economică este un ansamblu de noţiuni, conexiuni, modele care poate avea ca ţintă explicarea unor realităţi ori prognoze, un diagnostic sau decizii operaţionale.

industrii, a deciziei discreționare luată în sfera puterii, eludând cerințele economice.

Cea mai importantă consecință a inadecvării soluțiilor științifice, care dedică energiile acestui domeniu, o constituie răspunsurile întârziate, reactive, care rezultă din incapacitatea de a prevedea. Este, prin urmare, necesară dezvoltarea modelelor prospective și însușirea lor de către agenții economici, firme, persoane, cercetători ș.a. Orizontul și limitele prognozelor depind de avansul științei economice. Prospecția nu poate depăși limitele de timp impuse de caracterul incert al evoluției unei economii* dinamice, competiționale. Abordarea probabilistă a prognozelor facilitează un compromis între incertitudine și luarea în considerare a tuturor factorilor care se manifestă într-o conjunctură anume.

Prin procese de învățare, din încercarea și eliminarea erorii (opuse celor prospective) se întârzie adaptarea răspunsurilor la problemele zilnice, creându-se tensiuni sociale, ale structurii pe ramuri, ale balanței de plăți, presiuni asupra mediului și echilibrului ecologic și, cel mai adesea, asupra puterii de cumpărare a monedei naționale.

Îndeplinirea unor funcții ale științei economice necesare în orice etapă a dezvoltării acesteia trebuie să se pună de acord cu problemele și provocările pe care le dezvoltă însăși realitatea concretă, în dinamica acesteia. Insatisfacția care rezultă, eventual, din însușirea unui set de modele și teorii economice trebuie pusă pe seama lipsei de modernitate a acestora, a caracterului lor static, mecanicist, a adecvării nesatisfăcătoare la cerințele practicii.

Modelele utilizate cu succes un timp îndelungat în diferite compartimente ale științei economice sunt abandonate fie pentru că nu mai răspund nevoilor nou apărute în câmpul activității economice, fie că sunt greoaie, scumpe și ineficiente, altfel spus, sunt necompetitive.

1.1. Cunoașterea economică

Cunoașterea economică înglobează demersuri și rezultate ale diferitelor trepte ale cercetării și ale cunoașterii comune, modele cu diferite grade de generalitate. Teoria economică este un ansamblu coerent de concepte, legi (conexiuni relativ stabile), modele care tind să descrie, să explice și să ofere

* În acest context, noțiunea de economie, denumită frecvent economie reală, semnifică un ansamblu structurat de activități conexe, având repere, reguli comune de derulare și un nivel minim de coeziune, pe care le asigură mecanismul de piață, termen la care ne vom referi mai jos.

instrumente operaționale domeniului acțiunii practice și care sunt considerate ca valabile în lumea științifică (adică o paradigmă).

Se pot distinge abordări fundamentaliste, militante, operaționale și mixte, care în mod evident servesc unor scopuri diferite și au un impact foarte divers asupra economiei reale.

Economia politică poate cuprinde aspectele de structură social-economică, de filosofie socială în raport cu producția, distribuția bunurilor și serviciilor și a gestionării resurselor, în conexiune cu raporturile de putere care constituie armătura structurii sociale și exprimă, deseori, poziții militante, normative.

Știința economică poate și trebuie să înglobeze acest ansamblu de concepte, legi, principii și modele care pot fi acceptate de lumea științifică numai dacă susțin demersuri operaționale, fără de care întreg ansamblul economiei politice nu-și justifică existența și devine instrument contraproductiv, aflat în sprijinul unei structuri politice ilegitime, ieșite de sub controlul democratic.

Se pot distinge paradigme justificative, specifice regimurilor totalitar-colectiviste și autocratice, care scapă controlului economiei reale. Aceste construcții tind să devină dogme, teorii congruente, dar suficiente numai pentru regimul pe care-l justifică, sacralizând personalități sau personaje ale vieții științifice, sau chiar politice.

Abordările operaționale, plasate în context de afaceri, acordă atenție tiparelor de consum, segmentării pieței și dinamicii preferințelor cumpărătorului și echilibrului economic, care rezultă din promovarea satisfacției individuale, și se concretizează în eficiența proceselor de producție.

Sistemele de gândire dogmatice își îndreaptă atenția asupra unor etape istorice pe care le-au analizat idolii slujitorilor acestui tip de construcție și se concentrează asupra trebuințelor „fundamentale" ale oamenilor sau „societății" care sunt sacralizate, adică scoase de sub incidența spiritului critic și a nevoii de operaționalitate.

Evoluția economiei reale impune științei economice adaptări, reconsiderări și contribuții de substanță la abordarea și rezolvarea problemelor cu care se confruntă societatea sau o comunitate, cu trăsături, instituții specifice, care susțin dinamismul economic, modele prospective, acceptarea alterității, a criticii și eșecului ca părți componente ale economiei libere (opuse celei de comandă).

Centrul de greutate al interesului științei economice se deplasează dinspre programe sociale, subsidieri, spre dereglementare, stimulente fiscale și

implicit spre universul firmei, al mediului de afaceri, al jaloanelor oferite de piaţă şi, în oarecare măsură, de instituţiile statale.

Însăşi politica unui guvern începe să fie judecată în raport cu oportunităţile, facilităţile şi, în conţinut, satisfacţiile pe care le oferă agenţilor economici, consumatori şi producători. Raporturile sociale sunt din nou asociate în teoria economică unui contract, liber exprimat, între parteneri.

Principala protecţie care se oferă celor defavorizaţi constă, tot mai mult, în apropierea şanselor de afirmare. În locul garantării unui loc de muncă (ineficient şi slab plătit), în România se doreşte să se ofere şansa de a câştiga un loc de muncă şi, în perspectiva previzibilă, de a-şi schimba locul de muncă în raport cu aspiraţiile, dorinţele şi valorile împărtăşite de fiecare cetăţean.

Concentrarea atenţiei cercetării economice, în momentul actual aflată într-un proces de îndepărtare de componentele sociale şi de putere, trece asupra unor modele de rezolvare raţională prin optimizare, bazată pe construcţii teoretice care minimizează costurile şi maximizează beneficiile agentului economic.

Construcţiilor fundamentaliste care încercau să impună o comportare într-o societate ideală şi abstractă li s-a substituit un set de modele operaţionale izvorâte din cercetări de amploare, care au reuşit să identifice şi să clasifice motivele reale în: fiziologice, de securitate, apartenenţă şi afecţiune, prestigiu social şi realizare personală (din modelul lui Maslow, care face o ierarhie a acestor motive în funcţie de nivelul dezvoltării umane).

Evoluţiile din structurile şi starea economiei impun abordări şi instrumente potrivite fiecărui sistem economico-ştiinţific*. Progresele economiei reale se bazează în mare măsură pe soluţiile oferite de ştiinţa economică. Dependenţa ritmului de creştere, a nivelului de dezvoltare economică şi în primul rând a dezvoltării umane, de contribuţia ştiinţei operaţionale este, se pare, tot mai accentuată.

În instrumentarul modern al ştiinţei economice au pătruns noţiuni cum sunt aşteptările, jaloanele mediului de afaceri, dorinţe, valori, satisfacţie, risc, mobilitate şi se păstrează cea mai mare parte a setului de concepte încetăţenite cum sunt: eficienţa, echitatea, echilibrul şi dinamismul, sarcina fiscală, inflaţia, investiţia şi creşterea economică, conservarea echilibrului ecologic alături de noţiuni ca optim, niveluri medii şi sporuri marginale, care permit abordarea într-o nouă lumină a problemelor practice şi a răspunsurilor performante. Să notăm, în acest context, că mulţi economişti

* Un astfel de sistem conţine economia reală aflată în conexiune cu ştiinţa economică, economia politică şi conceptele operaţionale ale acesteia.

europeni apreciază că diferența spectaculoasă de eficiență economică dintre Statele Unite și țările Uniunii Europene se datorează contribuției științei economice, nivelului ridicat de cunoaștere și caracterului pragmatic al cercetării americane.

1.1.1. Evoluția teoriei economice și conținutul economiei reale moderne. Orientarea tot mai evidentă a cercetării economice spre abordări operaționale se află în permanență supusă unor influențe ideatice care rezultă din diversele interese, idei promovate de lideri carismatici. Deși practica economică a asimilat, de regulă, cele mai adecvate modele de acțiune și influențare, totuși, regimurile totalitare din Est au fost copleșite de precepte sacralizate*, care au modelat cea mai mare parte a gândirii economice din această zonă. În țările democratice confruntarea ideologică mai deschisă și, în consecință mult mai fertilă, a fost totuși resimțită cu putere de modelatorii politicilor economice, producând reconsiderări, fluctuații, având ca sorginte existențele unor ideologii diferite.

În ideologia economică și politică a timpului nostru, inclusiv în țara noastră, se pot observa două orientări:

1. Prima acceptă dictonul liberal, tradițional, potrivit căruia prosperitatea individuală aduce cu sine bunăstarea generală, bunăstare de care va beneficia fiecare membru al unei comunități. Ideea are un corespondent în realitate. Societătile bogate reușesc să asigure un nivel de trai ridicat majorității populației și o protecție socială avansată pentru grupurile defavorizate. Interesul individual, aproape de centrele de decizie ale firmelor asigură, într-o societate liberală o viață dinamică a firmelor cu scop lucrativ. Principalele neajunsuri ale unei guvernări după principii liberale sunt legate de dificultățile asigurării tonusului pozitiv al lumii afacerilor, creșterea discrepanțelor între cei favorizați, care reușesc să se afirme în viața economică și socială și cei care nu reușesc ș.a.

2. Cea de a doua orientare de factură solidaristă se bazează pe ideea că prosperitatea generală este ținta oricărei societăți. Individul, fiind o „celulă" a organismului social, trebuie să se supună anumitor rigori**, unei discipline hotărâtă de centre de decizie, care de regulă sunt acaparate de elite, acționând mai mult sau mai puțin formal, în cadrul unor structuri birocratice (care-și crează propria rațiune de a ființa) în numele intereselor

---

* Scoase de sub incidența spiritului critic, al manifestării îndoielii.

** Deseori în discursul solidarist se folosesc expresii ca: „să strângem rândurile", „să asigurăm unitatea de comandă".

generale, aşa cum acestea sunt percepute de oligarhia care a acaparat puterea sau cum îi este convenabil. Centrele de decizie sunt, de regulă, separate de interesul individual manifest. Se acţionează în numele unor principii sacralizate, sistemul tinde să se formalizeze şi centralizeze tot mai mult. În ţările cu un control democratic ineficient adeziunea populară devine cu timpul o „obligaţie cetăţenească, patriotică". Eficienţa sistemului, atât cât este posibilă, se bazează, în oarecare măsură, pe menţinerea raţionalizării şi implicit restrângerii consumului şi, ca urmare, a posibilităţii mobilizării de resurse spre domenii considerate de oligarhia politică ca importante.

Principala slăbiciune economică a unui astfel de sistem politico-economic, prezent şi în ţara noastră de-a lungul mai multor decenii şi încă resimţit în anii 1997 şi 1998 pe scară largă, constă în incapacitatea de a inova. Interesele individuale ale cercetătorilor, managerilor se lovesc de un sistem greoi şi inoperant de transpunere în practică a rezultatelor creaţiei ştiinţifice şi tehnice, a politicilor economice, legislaţiei. Decizia birocratică nu avantajează înnoirea, competiţia nu s-a instalat în segmentele esenţiale ale vieţii economico-sociale. Ansamblul greoi, aşezat pe principii străine aspiraţiilor individuale, slăbeşte şi chiar anulează eficienţa eforturilor unei mase mari de oameni (înstrăinaţi).

Raporturile paternaliste, în care cei care au acces la putere uzează de decizii discreţionare*, iar cei înstrăinaţi nu au încă suficiente capabilităţi să-şi exercite drepturile legale şi să-şi dezvolte aptitudini şi dorinţe de participare sunt locuri comune în economia reală românească. Relaţia clientelară este suficient de răspândită pentru a face loc corupţiei, nepotismului, descurajării, inapetenţei pentru asumarea unor riscuri, ceea ce impietează asupra capacităţii de inovare şi a mobilităţii economice, sociale şi a setului de idei şi valori, favorabil unor astfel de procese.

În cele mai multe cazuri, în lumea contemporană vom întâlni consideraţii ideologice - politice-economice - care reflectă atât nevoia de libertate individuală ca suport pentru acţiuni responsabile şi eficiente cât şi manifestări de solidaritate umană, de cooperare şi coeziune socială, de sprijinire a celor defavorizaţi pe principii echitabile şi robuste psihic – menite să conducă la egalizarea şanselor.

Crearea unui câmp de promovare a intereselor individuale depinde de transformări de conţinut în sistemul de proprietate şi autoritate în domeniul economic, sistemul legislativ, transformări morale, instituţionale, de sporirea

* Este decizia scăpată de sub controlul exercitat de forţele pieţei.

nivelului de cunoştinţe economice a cetăţenilor şi nu în ultimul rând de accesul la un nivel de consum satisfăcător, la educaţie şi instruire.

Se poate accepta că în România dezvoltarea umană a atins un nivel satisfăcător pentru ca odată cu depăşirea actualei stări de criză, care rezultă de pe urma întârzierii reformei, o majoritate suficient de largă a populaţiei să-şi manifeste dorinţa şi un set de valori compatibile cu o dezvoltare economică accelerată, care se opune separaţiei între bogaţi, preocupaţi de posesia şi etalarea bogăţiei, ca principal suport al satistacţiei individuale şi săraci dispuşi să accepte valori clientelare, însemnând abdicarea de la demnitate, libertate individuală şi manifestând valenţe insuficiente.

Acceptarea importanţei promovării interesului individual ne impune să acordăm un loc mai mare problemelor funcţionării economiei, promovării intereselor firmei, creării mediului economic propice manifestării iniţiativei individuale, atât de necesară ameliorării parametrilor economici, de eficienţă.

Microeconomia, care constituie conţinutul principal al volumului, se concentrează pe comportamentul firmelor private, industriilor şi consumatorilor (sau gospodăriilor) ţintind echilibru (maximizarea satisfacţiei) şi eficienţă privite în raport cu exigenţele pieţei, cu impozitarea, diferite programe publice de achiziţii, facilităţi. Această parte de tematică mai cuprinde răspunsuri la probleme care privesc protecţia concurenţei, controlul fuziunilor.

Microeconomia studiază alocarea resurselor, distribuţia veniturilor (ca parte a motivării), evaluarea preţurilor relative a bunurilor şi serviciilor pentru producători şi combinarea variabilelor care conferă satisfacţie maximă consumatorilor, bazele dinamismului gustului consumatorilor şi influenţa acestuia asupra preţurilor, eficienţei firmei, inovării ş.a.

Tematica macroeconomică cuprinsă în volumul anterior* are în vedere premisa conform căreia economia contemporană moşteneşte deficite bugetare foarte importante, în România ca o situaţie specială, o parte însemnată a populaţiei nu s-a emancipat de sub reflexele paternaliste, iar construcţia liberală a economiei impune o participare statală în forma modelării legislaţiei, a destrămării monopolului public, în diferitele sale forme de manifestare, a apropierii şanselor de afirmare a cetăţenilor prin susţinerea zonelor şi familiilor defavorizate, a susţinerii echilibrelor ecologice, învăţământului ş.a. Fără intervenţia statală în starea actuală a economiei nu se poate aştepta o evoluţie pozitivă, dezirabilă a ansamblului economic. Macroeconomia se concentrează pe conexiunile dintre marile

* Sonea Şt. *Macroeconomie*. Ed. Univeritătii Tehnice, Cluj-Napoca, 1995.

agregate economice cererea şi oferta globală, masa monetară, fiscalitatea, influenţa costului capitalului etc. Ţinta părţii de macroeconomie a celor două volume de economie este să identifice factorii care determină mărirea venitului naţional, a nivelului general al preţurilor, a raportului dintre economisire şi consum, a exportului şi importului global, a cererii şi ofertei de bani şi resurse financiare. În rezumat, macroeconomia identifică acele conexiuni globale, care pot fundamenta o politică economică adecvată scopurilor celor care guvernează eficient o ţară. Viziunea macroeconomică este o consecinţă a acceptării rolului statului în economie.

În temele de macroeconomie se mai relevă conexiuni între structurile mari ale economiei, cum sunt consumul şi economiile globale, investiţiile, produsul naţional brut, inflaţia, masa monetară, şomajul, volumul exportului, balanţa de plăţi externe, cursul de schimb valutar, susţinerea mobilităţii profesionale şi sociale, a creării unor centre de inovaţie care să promoveze şansele de integrare echitabilă a organizaţiilor economice şi a persoanelor în fluxurile economiei globale, pe cale să se formeze.

Judecăţile economice trebuie confruntate cu realitatea economică şi cu aspiraţiile noastre. Manifestând îndoială şi spirit critic, confruntând teze diferite putem oferi puncte de vedere operaţionale, viabile, pentru momentul respectiv, asigurăm în acelaşi timp posibilităţi de dezvoltare gândirii economice şi simultan soluţii tot mai bune problematicii economice contemporane.

Criteriul validării judecăţii economice nu poate fi decât cel al instrumentalităţii finale, al caracterului pozitiv al acesteia, chiar dacă economia este o ştiinţă predominant teoretică.

1.1.2. Perenitate şi evoluţie. Economia politică a beneficiat în diferite epoci istorice de aportul unor minţi luminate, care au abordat tangenţial sau „între altele" acest domeniu, dar definitivarea sa ca ştiinţă se petrece în perioada de avânt a industrialismului englez şi european, luat în ansamblu.

Şcoala clasică, avându-l ca reprezentant de seamă pe Adam Smith, autorul lucrării *Avuţia naţiunilor*, la începutul celui de al patrulea sfert al secolului al XVIII-lea, (1776) se cantonează pe căutarea bazelor producerii bogăţiei, apoi D. Ricardo şi alţii se preocupă de determinaţiile valorii de schimb, natura banilor.

Încercând să legitimeze cercetarea economică, părintele economiei politice A. Smith scrie: „Ar fi o ştiinţă a producerii bogăţiei la fel cum există

o știință a lumii plantelor, astrelor."* În acord cu aspirațiile și achizițiile epocii sale încearcă să explice cauzele inițiale, fundamentale ale acțiunilor economice umane și cu deosebire ale producerii bogăției, care devenise un nou criteriu axiologic (de valorizare) impus de ascensiunea și consolidarea pozițiilor burgheziei industriale.

Există în această privință numeroase puncte comune între analiza întreprinsă de clasici (A. Smith; D. Ricardo - în lucrarea *Principii de economie politică și de impozare*) și K. Marx; mai întâi o viziune asupra societății în termeni de clase sociale, conceptul de valoare-muncă, accepțiuni apropiate în privința repartiției produsului social între clasele care participă la formarea veniturilor și averii și, implicit, a intereselor și scopurilor care animă actorii economiei.

Gândirea economică ulterioară este tributară și altor autori ai epocii: J.B. Say (1767-1832), Th. Malthus (1766-1834), care acceptă mai multe dintre tezele clasice.

Această orientare clasică se bucură de o largă recunoaștere atât pentru meritele istorice ale dezvoltării științei economice cât și pentru caracterul actual al unor teze, care sunt prezente în construcțiile altor autori contemporani, reputați. Din perspectiva exigențelor economiei reale contemporane, principalele critici aduse economiei clasice se referă la faptul că nu ia în considerare un important domeniu al activității sociale, și anume, serviciile și trebuie menționat că în țările dezvoltate acestea dețin o pondere foarte importantă atât în crearea produsului național brut, cât și în cea a populației ocupate. Se impută, de asemenea, caracterul inadecvat al teoriei valorii- muncă; aceasta neputând explica în condițiile contemporane formarea prețurilor.

În societățile moderne, în care paleta nevoilor cuprinde într-o proporție însemnată, deseori covârșitoare, din punctul de vedere al bugetului familial, refacerea și odihna, sportul, cultura spirituală, satistacția provenită dintr-un hobby, alegerea, preferințele individuale nu mai răspund, simplu, criteriului valorii-muncă, ci este implicat criteriul utilității, însemnând considerente estetice, prestigiu social, adesea, singularizarea produsului. În aceste condiții criteriul valorii-muncă trece pe plan secund, sau chiar mai puțin important, în ceea ce privește formarea prețurilor pe piață.

Se cuvine, de asemenea, menționat faptul că societățile care au impus piața ca principal regulator în economie își bazează avansul pe competiție, mobilitate și dinamică a tehnologiei, care n-ar fi posibile fără promovarea criteriului utilității și satisfacției. Acesta din urmă permite o mai mare

* De observat că știința economică era încă o aspirantă la recunoaștere a unui statut onorabil, comparabil cu al altor științe mai bine privite în acea epocă.

diferențiere a prețurilor și concentrarea resurselor financiare în sectoare care răspund preferințelor consumatorilor, prin recompense de preț generoase, incitante.

Prețurilor formate pe costuri în perioada conducerii autoritare, centralizate a economiei în România și acestea viciate de numeroase distorsiuni ale cheltuielilor cu factorii de producție, au creat un sistem de piețe paralele și segmentate care a slăbit și mai mult interesul cetățeanului pentru o contribuție pozitivă.

Încă din secolul XIX datorită sporului de productivitate și, ca o consecință, a creșterii accesului unor pături tot mai largi la produse – cândva considerate de lux – interesul gânditorilor din domeniul economic s-a oprit pe utilitate, satisfacție individuală, raritate, adică acele criterii care influențau formarea prețurilor individuale, de piață.

Însuși obiectul de studiu al economiei se deplasează dinspre producție spre schimb, piață, adică pe resorturile care conferă valoare, respectiv instanțele informale sau sancționate de piață, care stabilesc prețurile.

Se petrece, în același timp o mișcare a ponderilor dinspre producția la comandă, schimburi între parteneri cunoscuți, spre producția pe stoc și crearea unei piețe a cumpărătorului caracterizată printr-o relativă abundență a ofertei în comparație cu cererea susținută cu putere de cumpărare, fapt care a constituit o premisă importantă a promovării dinamismului economic.

Într-o economie slab dezvoltată se mențin numeroase situații privilegiate generatoare a pieței vânzătorului, în condițiile căreia acceptarea calității, diversității ofertei, condițiilor de plată și a termenelor de livrare sunt impuse de producător. Motivele micului producător provin, în aceste condiții, din și se leagă de menținerea legăturilor personale cu clienții și în planul câștigului, de obținerea unor venituri îndestulătoare pentru familie. Întreprinzătorul capitalist, în schimb, este animat de motivația profitului și devine motorul dinamismului economic și promotorul competiției.

La fel cum fizica n-a rămas la enunțuri generale de reflectare pasivă a realității ci s-a apropiat rapid și constant de nevoile dezvoltării economice de tip industrial, creșterea economică a căutat să răspundă unor întrebări care-i preocupau pe întreprinzători și mai târziu forurile guvernamentale, respectiv, unde organisme neguvernamentale.

Principalele concepte impuse de școala neoclasică la care facem referire în continuare au fost utilitatea, echilibrul, eficiența, echitatea și în subsidiar interesul individual, libertatea de inițiativă, reguli (inclusiv sancționate juridic)

de protejare a actorului principal al acestei perioade a dezvoltării istorice, întreprinzătorul privat.

Putem accepta că o lungă perioadă criteriul orientării cercetării economice a fost dat de *domeniul de interes al agentului întreprinzător*, în căutare de profit şi mai târziu şi de prestigiu social. Abia după marea criză economică din 1929-33 cercetările se îndreaptă, cu predilecţie, la autorii de orientare keynesistă şi neoliberală, spre ceea ce astăzi numim macroeconomie, implicând intervenţia statului, stimularea cererii, un anumit privilegiu acordat principiului bunăstării tuturor cetăţenilor. O lungă perioadă a acestei etape echitatea a fost în mare măsură asimilată nivelării, asigurării unui minim garantat fiecărui cetăţean, indiferent de contribuţia sa.

Care este prioritatea pe care o acordă economistul zilelor noastre? Individul sau societatea?

Acest subiect se suprapune parţial pe antiteza: binele general prin promovarea proprietăţii şi aspiraţiilor individuale - bunăstarea generală, calea care asigură satisfacerea nevoilor fiecărei celule (familie, persoană) a societăţii la un nivel garantat.

Nu ne propunem în această lucrare să tratăm subiectul mai în profunzime şi în detaliu. Ne mărginim să observăm că experienţa ultimelor decenii, în România, ne-a arătat că aspiraţiile individuale la bunăstare, libertate de iniţiativă şi afirmare n-au putut fi racordate sloganului bunăstării generale, imaginii prosperităţii şi măreţiei patriei, ca imbold individual şi, acestea n-au putut deveni un suport al fericirii personale. Marea majoritate a populaţiei a rămas ataşată prosperităţii personale şi familiale.

Şcoala neoclasică (Leon Walras, Vilfredo Pareto, Stanlay Jevons) pune accent în procesul de valorizare, pe percepţia subiectivă a realităţii (un bun are valoare în această viziune numai în măsura în care, în procesul schimbului, i se recunoaşte utilitatea). Această şcoală consolidează, trecând într-un alt plan, teza funcţionării automate introducând suplimentar ideea caracterului optimal al acestei funcţionări şi, implicit, a raţionalităţii deciziei economice.

Concepţia utilitaristă, neoclasică acordă o evidentă prioritate principiului liberal: victoria este a celui mai adaptat la cerinţele exprimate prin votul consumatorului. Persoana şi libertăţile sale se află în centrul concepţiei liberale, societatea este mai mult sau mai puţin un ansamblu de individualităţi, în orice caz, societatea este privită din perspectivă orizontală, diferenţele sunt, potrivit acestei concepţii, rezultatul unor valenţe personale mani-

feste şi împărţirea în clase sociale un exerciţiu mai mult sau mai puţin statistic şi mai puţin unul social.

Aşezată pe o viziune simplificată, concepţia neoclasică priveşte economia ca ştiinţă a schimbului marfar, reprezentanţii acestei şcoli preocupându-se cu predilecţie de fundamentele echivalenţei schimbului. Nu se poate verifica prin mijloace obiective, măsurători cantitative, dacă un bun sau serviciu are utilitate; acesta este bogăţie numai dacă satisface o nevoie. Valoarea – mai arată aceşti autori – nu apare decât în procesul schimbului care se operează liber pe piaţă şi depinde de preferinţele consumatorilor, iar dinamismul acestora de evoluţia valorilor, simbolurilor, obişnuinţelor, implicit, a factorilor care le determină dezvoltarea, adică educaţia, veniturile, averea, contactul cu alte sisteme de valori.

Ca rezultat al schimbului se naşte un preţ; astfel, din ştiinţa bogăţiei economia a devenit ştiinţa preţurilor. În acest context este util să definim noţiunile de valoare şi valorizare. Genul proxim valorizării poate fi aprecierea de care se bucură un obiect. Ca element specific valorizării în procesul economic este faptul că acest act se petrece prin comparare cu un alt produs sau serviciu care poate avea o poziţie avantajoasă, dezavantajoasă sau de egalitate faţă de primul. Valoarea reprezintă, în consecinţă, o treaptă în ierarhia aprecierii de care se bucură totalitatea bunurilor şi fiecare în parte.

O asemenea poziţie, deşi interesantă şi totodată necesară în demersul ştiinţific, teoretic, rămâne totuşi insuficientă deoarece o parte din resurse, din venituri scapă (inclusiv în ţările cu economie de piaţă) dispoziţiei libere a agenţilor economici şi aprecierii acestora şi deci legilor pieţei; preluarea şi redistribuirea lor se operează prin fiscalitate şi ansamblul de cheltuieli sociale. Să notăm, în acest context, că în Anglia cu o economie relativ liberală proporţia bunurilor distribuite prin alte canale decât cele de piaţă a crescut de la 20% înainte de al doilea război mondial la cca 40% în preajma anului 1980. În ţările cu economie planificată, centralizat-autoritar, proporţia este covârşitoare, iar raporturile reale de preţuri sunt practic imposibil de aflat, deoarece utilitatea produselor nu poate fi validată liber de către cumpărători, rezultând alocări neraţionale de resurse, produse nevândute, în contextul unei pieţe a vânzătorului şi a penuriei, deseori generalizate. Decizia scăpată de sub presiunea cerinţelor pieţei o numim discreţionară şi împinge sistemul economic de comandă spre ineficienţă şi eşec, cel puţin dacă intră în competiţie cu ţările guvernate de raporturile de piaţă.

Abia în ultimii douăzeci de ani economia publică (deținută public) sau aflată sub autoritatea statului și supusă deciziilor discreționare a început să-și restrângă proporțiile, deoarece nu era competitivă cu cea așezată pe baze private, nu oferea alegătorilor același nivel de satisfacție.

Treptat, din acest motiv, centrul atenției cercetării economice se transferă, din nou, spre raționalitate, calcul economic, optimizare pornind de la modele tot mai pragmatice și adaptate țintelor întreprinzătorilor și voinței, dorințelor și valorilor consumatorilor.

Tentația și nevoia de a oferi răspunsuri la problemele practice ale agenților economici dă curs abordării operaționale. L. Robbins definește economia ca știință a alegerii eficace care include problematica gestiunii strategice a resurselor. Economia „studiază comportamentul uman ca relație între scopurile și mijloacele sale cu utilizare alternativă", este de părere Robbins, făcând dificilă demarcația între economia generală și managerială.

Putem presupune că oamenii au de regulă nevoi și aspirații peste nivelul posibilităților de satisfacere, ceea ce naște problema alegerii. Pe de o parte, producătorul dispune de un buget limitat, trebuind să decidă asupra resurselor pe care le va utiliza (nivel tehnologic, capital fix - utilaje, mașini, energie etc.). La nivel global-societal puterea politică are de ales între, vorbind figurat, unt sau tunuri, sau altfel spus între a încuraja cheltuieli guvernamentale neproductive (cel puțin pentru moment), mai ales învățământ și cercetare și cheltuieli sociale în favoarea grupurilor defavorizate sau a alege programe pentru investiții în producție.

Volumul de față își propune să prezinte modele abstracte, formalizate, în care producătorul și consumatorul, supuși unor constrângeri, caută să-și maximizeze utilitatea, avantajul, profitul, satisfacția, desigur în raport cu un anumit context, inclusiv cel al legislației și acțiunilor guvernamentale.

Modelele de optimizare (căutare a celor mai bune soluții din ansamblul celor cunoscute) mai impun o distincție și anume între bunurile libere și cele marfare, care costă. Se acceptă că numai bunurile care costă sunt de interes pentru știința economică. Bunurile libere pot constitui subiect de cercetare atunci când acestea le pot înlocui pe cele cu costuri.

1.2. Teoria normativă și cea pozitivă

Teoria economică normativă conține recomandări sau chiar exigențe, obligatorii în cazul regimurilor totalitare, privind schimbarea politicii

economice, a instrumentelor de influenţare şi dirijare (dacă este cazul) în vederea atingerii unei stări dorite sau optime în raport cu anumite criterii.

Principalul neajuns al teoriei marxiste contemporane, ca exemplu de teorie normativă, constă în discordanţa evidentă între modelul ideal de societate, de regulă, transpus în principii practic intangibile şi viaţa reală. Între erorile lui Marx consemnăm pauperizarea absolută a clasei salariale şi opoziţia ireductibilă de interese între cele două clase, presupuse de Marx a fi polii societăţii moderne; proletariatul şi burghezia. Din polarizarea de neevitat se deduce ideea că proletarii, cei deposedaţi de avuţie, tot mai săraci, ar trebui să înfăptuiască o revoluţie; potrivit tezelor marxiste această exigenţă este o necesitate obiectivă care impune un anumit comportament şi anumite drepturi reprezentanţilor clasei muncitoare. Realitatea concretă se prezintă esenţial diferit de tabloul imaginat de autor. Societatea modernă, în ţările dezvoltate, se bazează, atât în ce priveşte resorturile politice cât şi cele de inovare şi asigurare a prosperităţii, pe clasa mijlocie, adică o a treia clasă, în mare măsură ignorată de Marx şi adepţii săi contemporani şi în continuă consolidare, atât numerică cât şi economică.

Adesea, în mod greşit, clasa mijlocie este redusă la numărul întreprinzătorilor mici şi mijlocii, fără a se lua în considerare grupele sociale largi de liber profesionişti, universitari, funcţionari, manageri de diferite competenţe, intelectualitatea tehnică ş.a. care au aspiraţii, comportamente, inclusiv contribuţii inovatoare, substanţiale, la fel cu cei din grupul întreprinzătorilor individuali.

În societăţile sărace şi în rândul grupurilor defavorizate în care ideile socialiste au aderenţă se constată o modificare notabilă de atitudine, mai ales în privinţa acceptării principiilor şi drepturilor şi libertăţilor individuale şi a respingerii modelelor de tip normativ şi corporatist de societate, imaginat de numeroşi gânditori.

Teoriile pozitive se caracterizează prin tentativa de a descrie şi explică ştiinţific conexiunile care se pot observa în economie, şi de a le transforma în instrumente menite să motiveze comportamentul uman şi al organizaţiilor economice şi să ofere o perspectivă asupra viitorului previzibil, din unghiul stimulilor pentru acţiune eficientă, aducătoare de satisfacţie.

În România se poate constata, din păcate, o anumită suficienţă în scrierile economice. Riscând o explicaţie a înapoierii teoriei economice din ţara noastră vom decela câteva idei privitoare la cauzele acesteia: 1) predominanţa gândirii deterministe şi a modelelor normative; 2) interesul grupurilor favorizate de a-şi perpetua anumite privilegii (inclusiv

a economiştilor din sistemul universitar); 3) lipsa unor provocări stimulative din partea societăţii civile, datorate întârzierii reformei.

Prezentarea sumară, într-o succesiune istorică, a evoluţiei raportului economie reală – răspunsuri ale teoriei economice, are menirea să releve că în fiecare moment al dezvoltării ştiinţei economice se reflectă de către slujitorii săi o anumită realitate, chiar dacă din unghiuri diferite. Ceea ce este comun tuturor şcolilor de gândire şi etapelor parcurse de ştiinţă este un scop, iar acesta este în zilele noastre oferta unui ansamblu de cunoştinţe operaţionale, cu valenţe practice.

Pentru cercetătorul modern nu mai este suficientă satisfacerea curiozităţii şi verificarea unor ipoteze de lucru, ci el simte nevoia să ofere instrumente de influenţare a realităţii, căutările se circumscriu, prin urmare, activităţii cu scop, opţiune care depăşeşte cadrul propriu-zis al teoriei economice sau economiei generale şi se cantonează în discipline aplicative din categoria ştiinţei conducerii, sau managementului, finanţelor, marketingului.

1.2.1 Funcţiile cunoaşterii economice. Funcţiile ştiinţei economice sunt rezultate ale cunoşterii acestui domeniu şi aplicării ei în activitatea de zi cu zi.

La originea oricărui demers cognitiv incipient se află observaţia, căreia îi urmează catalogarea faptelor, gruparea acestora după criterii raţionale, convenabile subiectului cunoscător. Aceste criterii se referă la succesiunea în timp, aranjarea în spaţiu, distincţii calitative ş.a. Ca o primă definire, aceste demersuri acoperă ceea ce în metodologia ştiinţei este denumit, de obicei, funcţia descriptivă.

Gruparea şi clasificarea conferă rezultatelor efortului de cunoaştere cel putin doua valenţe: a) obţinerea unor grupe, clase de fenomene şi procese* omogene, care, în consecinţă pot fi mai eficient studiate; b) descoperirea unor conexiuni care există şi se dezvoltă între clasele omogene ale ansamblului fenomenelor studiate. Ştiinţa economică se poate valida, poate dobândi recunoaşterea utilităţii ei sociale numai dacă depăşeşte această etapă a procesului cunoaşterii.

Procesul explicării este ulterior observării şi se bazează pe descriere, reflectare primară. Funcţia explicativă porneşte de la legăturile relativ stabile care există între fenomene şi procese economice. În conţinut, ştiinţa economică pentru a îndeplini această funcţie trebuie să răspundă la

* Denumim proces o înlănţuire – conexiune – temporală şi logică de fenomene (care, deci, sunt legate între ele).

întrebarea: De ce? Trebuie să dea o explicație. De ce, de exemplu, nivelul prețurilor crește în condițiile în care producția scade?

Realizarea funcției explicative este legată de acceptarea, de regulă, a unui model cauzal în care este prezent un proces, adică o înlănțuire logică a unor fapte, care obligatoriu se află în conexiune și de obicei sunt ordonate în secvențe temporale succesive.

În mod necesar, unele dintre fapte vor figura în categoria cauzelor și altele în cea a efectelor. Se impune, de asemenea, introducerea factorului timp și așezarea logică a celor trei componente; cauzele, procesul și efectele.

Deseori, o succesiune temporală de fapte este privită ca o înlănțuire cauzală deși între componentele și manifestarea în timp a acestora nu există un raport de determinare.

Deci, pentru fiecare judecată cu tentația explicării este necesară luarea în considerare a conexiunilor interne dintr-un ansamblu, numit sistem, și eventual a contextului exterior manifestărilor studiate și a influențelor pe care le exercită acesta.

Pentru a putea hotărî în privința existenței unei legături cauzale este necesară decelarea unor elemente sesizabile, eventual măsurabile, pe seama cărora să poată fi puse respectivele efecte. De exemplu, sporirea cantității de muncă este firesc să fie urmată de o creștere a rezultatelor economice. În același timp, ar putea fi așteptată o augmentare a eficienței economice, fapt care se petrece destul de rar, din motive asupra cărora nu ne oprim acum.

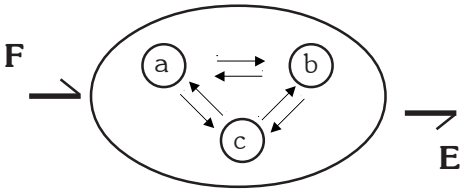
O succesiune diacronă (temporală) cum este cea dintre nivelul prețurilor și cel al salariilor explică creșterea valorii de piață în anumite perioade, dar nu relevă, din păcate, alte conexiuni cauzale importante.

Modelul cauzal-mecanicist, propriu gândirii științifice acum o sută și cincizeci ani și-a pierdut puterea de atracție, treptat, pe măsura elaborării unor noi teorii și modele în științele naturii, îndeosebi în fizică. S-a ajuns chiar la negarea validității sale.

Referindu-se la limitele acestui tip de gândire de factură teistă, J. Piaget arăta că mulți autori cred că elementul cauză poate fi asimilat unei persoane care împinge un cărucior, mișcarea căruia este, în acest caz, efectul.

Mult mai aproape de realitatea economică, privită ca ansamblu de manifestări, este înțelegerea care ia în considerare o influență factorială F, asupra unui sistem (pe care îl vom defini în paginile următoare) S prin acțiunea asupra unuia din componentele acestuia. Abia ca urmare a influenței suferite de elementul „a" și a transformărilor generate, astfel, ca o reacție de adaptare în elementele „b" și „c" se va crea un nou echilibru

în sistem, care la rândul său, depinde atât de vectorul extern F cât şi de caracteristicile proprii ale structurii lui S. Acestea se vor regăsi împreună în efectul E, reprezentat de modificarea stării (caracteristicilor) sistemului considerat.



În reprezentarea schematică săgeţile din interiorul sistemului semnifică legături reciproce, iar săgeţile exterioare elipsei influenţe unilaterale şi efecte.

Fig. 1.1: Reprezentarea schematică a unui sistem şi a raporturilor cu factorul extern de influenţă şi efectele acestuia.

În această ordine de idei, contextul este o realitate exterioară sistemului S, care influenţează caracteristicile de stare ale acestuia. Astfel, în contexte diferite, chiar dacă starea sistemului şi influenţa vectorului F sunt identice, prin influenţa diferită a contextului, se vor înregistra efecte diferite.

Cu ajutorul modelului sistemic se asigură cel puţin descrierea şi explicarea unei realităţi.

Luate împreună funcţiile descriptivă şi explicativă pot să asigure îndeplinirea unei alte funcţii a ştiinţei economice şi anume cea de referenţialitate, ceea ce înseamnă o caracteristică aptă să dea modelului, reprezentând o transcripţie intelectuală a realităţii, conformitate cu fenomenele şi procesele pe care le reflectă.

Menţionăm că, reflectarea ştiinţifică satisfăcătoare, de regulă, nu se limitează la descriere, care cel mai adesea se mărgineşte la aspecte exterioare, sesizabile cu ajutorul simţurilor şi cu o participare modestă a intelectului. Abia explicarea conexiunilor esenţiale, intrinseci, interioare ale obiectului cunoaşterii ne poate releva acele caracteristici indispensabile realizării funcţiei operaţionale.

Îndeplinirea funcţiilor ştiinţei economice nu se încheie decât atunci când rezultatele dobândite prin cunoaştere devin instrument al acţiunii umane eficiente, adică devin unelte ale realizării scopului colectivităţii umane şi implicit, de validare a cercetătorului în cadrul diviziunii muncii.

Caracterul operaţional al tabloului demersurilor economice teoretice depinde de realizarea în avans a celorlalte funcţii, inclusiv a funcţiei predictive.

Funcţia predictivă constă în a decela între numeroase posibilităţi de evoluţie, pe cea mai probabilă şi a-i determina eventual cantitativ, numeric,

parametrii, cu cele mai mari şanse de îndeplinire (bazându-se pe conexiuni constatate şi verificate pe seama faptelor şi proceselor deja consumate, consemnate de către economist).

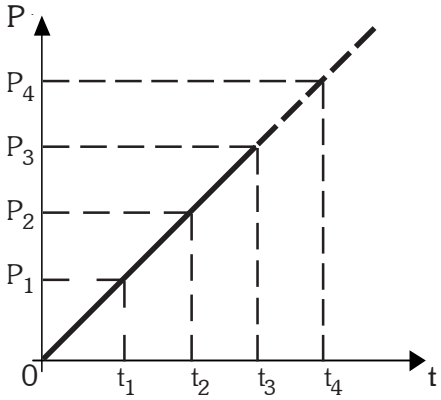


Fig. 1.2: Extrapolarea mecanică. *Exemplul simplu de predicţie îl constituie extrapolarea mecanică a parametrului P pentru orizontul de timp t_4, pe baza nivelurilor înregistrate faptic P_1, P_2, P_3 în momentele t_1, t_2 şi respectiv t_3.*

Extrapolarea mecanică, suficientă pentru o demonstraţie preliminară la acest nivel de abordare, ridică semne de întrebare, prezintă slăbiciuni care derivă din premisele constanţei evoluţiei caracteristicilor sistemului cercetat, a influenţei de acelaşi sens a unui factor exterior, presupus F şi, respectiv, de menţinerea unui context neutru şi favorabil desfăşurării procesului studiat, aşa cum este prezentat în figură.

Activitatea de prospectare a viitorului, spre deosebire de modelul simplificat, propus mai sus, trebuie să ţină seama de toate elementele care vor concura la evoluţia parametrului P, în măsura în care dispunem de informaţii, cunoştinţe cu privire la evoluţia lor probabilă viitoare. Tocmai în evaluarea acestora ştiinţa economică îşi validează potenţialul operaţional. Modalitatea concretă de realizare a acestui tip de demers ştiinţific este să utilizăm modele sistemice în care variază succesiv un singur element, o singură variabilă independentă sau altfel spus aplicarea ipotezei *caeteris paribus* (celelalte condiţii rămânând neschimbate).

Realizarea practică a funcţiei predictive înseamnă o diminuare a gradului de incertitudine pentru decident şi implicit o îngustare a paletei din care se va alege varianta optimă. Putem spune că se asigură, în acest fel, un suport pentru creşterea eficienţei activităţii economice.

Îndeplinirea funcţiilor economiei politice depinde de consecvenţa logică a demersului ştiinţific, de respectarea cerinţelor metodologice impuse în lumea ştiinţifică a timpului prezent.

1.2.2. Contingenţe ale economiei politice. Domeniul ştiinţei economice vine în contact cu sociologia, politologia, psihologia, cu disciplinele economice specializate şi aplicate, cărora le oferă adeseori suport teoretic, modele concretizate în construcţiile teoretice cu valenţe operaţionale.

Corpul de economie generală (ca parte operaţională a economiei politice) are conexiuni cu structurile socio- organizaţionale, cu disciplinele aplicative, cum sunt: marketingul, managementul, prognoza economică, cu disciplinele de normare economică, legislaţie economică, conducere administrativă.

Legislaţia economică, de exemplu, stabileşte norme de comportare în domeniul economic, respectiv interdicţii şi pedepse pentru nerespectarea prevederilor stabilite de autoritatea statală. Stabilirea fie şi tacită, prin obicei, a unor norme de activitate este necesară în orice societate. Într-o economie liberală este permis tot ceea ce nu face obiectul limitării sau interdicţiei prin lege sau obiceiul locului.

Între reflectarea unei tendinţe manifeste în realitate şi o normă de comportare sancţionată prin lege există o asemănare ca între nevoia de a ne hrăni şi interdicţia de a consuma alimente considerate nocive, la un moment dat.

Economia modernă se bazează pe studii de statistică, calculul probabilităţilor, teoria jocurilor, utilizând pe scară largă instrumentar matematic, analitic atât pentru a construi modele de descriere a realităţii cât şi de explicare a acesteia. Tot mai frecvent modelul matematic este utilizat în scopuri aplicative, operaţionale. Raţionamentul logic şi respectarea criteriilor metodologice moderne sunt, de aceea, esenţiale nu numai pentru economiştii teoreticieni ci şi pentru cei care activează în domenii lucrative, deoarece sunt avizaţi să descopere relaţii, conexiuni care să ofere răspuns problemei influenţării pozitive a realităţii, aşezate pe calculul economic, aprecieri pertinente şi decizii performante.

1.3. Modelul ştiinţific în teoria economică

Insatisfacţiile înregistrate în legătură cu modelul cauzal au deschis calea spre noi abordări metodologice.

Mai ales după cel de-al doilea război mondial s-a impus modelul structural-sistemic. Acesta se bazează pe descrierea şi explicarea unor conexiuni interne ale unui ansamblu. Realitatea studiată este privită ca un întreg, numit sistem, care se compune din mai multe elemente, aşa cum am prezentat în figura 1.1. Elementele sistemului se află în conexiune.

Întregul poate fi privit ca o sumă a elementelor componente, numai în situaţii extreme, când legăturile dintre elemente sunt foarte slabe şi deci neglijabile. De regulă, ansamblul sau sistemul are valenţele potenţate de conexiunile dintre părţile sale.

C. Lévy-Strauss remarca în legătură cu raporturile dintre elemente şi întreg că fiecare element este purtătorul caracteristicilor întregului şi respectiv întregul poartă caracteristicile componentelor, fapt care asigură coeziunea sistemului.

De menţionat că, între elementele unui sistem există astfel de conexiuni încât modificările caracteristicilor unor componente, ca urmare a legăturilor reciproce şi a tendinţelor naturale spre echilibru a întregului se vor înregistra modificări şi ale celorlalte elemente. De notat că, înseşi caracteristicile elementului iniţial modificat vor suferi influenţe din partea elementelor conexe, care între timp şi-au schimbat starea. Concret, dacă, de exemplu se petrece o anumită creştere a cererii pentru un produs va spori preţul (un element conex). Dar, de pe urma creşterii de preţ va rezulta o temperare a cererii.

Putem spune că sistemul S reacţionează la impulsul factorului exterior într-un fel care denotă că efectul E nu este echivalent şi de proporţia lui F şi depinde de caracteristicile conexiunilor din S şi de contextul exterior sistemului. Este necesar de precizat că într-o prezentare obişnuită, abstractă, sistemul S este considerat închis, deci fără legături, conexiuni exterioare. În fapt, această omisiune găseşte arareori un corespondent în realitatea concretă.

Se acceptă, introducând o anumită doză de convenţionalism, că există două categorii de sisteme; închise, sau cu legături neînsemnate cu exteriorul şi deschise, ale căror legături exterioare sunt puternice, determinante chiar.

De exemplu, economia Rusiei este relativ închisă, participă modest la circuitul economic modial de valori. În consecinţă, resimte mult diminuată influenţa unor situaţii de criză din exterior. În schimb, economiile Belgiei, Olandei, chiar Germaniei sunt deschise. Proporţia produselor şi serviciilor orientate spre exterior de către aceste trei ţări depăşeşte 40% din totalul produsului naţional. În mod firesc, economia acestor ţări îşi asigură cu mai multă dificultate homeostaza în condiţii de criză mondială.

Cu referire la modelul structural-sistemic, acesta este în esenţa sa static şi permite reliefarea unor conexiuni sincrone, ale aceluiaşi moment, sau ale unor secvenţe temporale apropiate. Cel cauzal este un model diacron, dinamic prin esenţa construcţiei sale. În figura 1.1. am prezentat un model

diacron cu valenţe structurale, adică un model acceptabil din punctul de vedere al unei abordări descriptive, dar şi explicative şi operaţionale.

Sistemele închise, puţin permeabile informaţiei externe, sunt mai conservatoare decât cele deschise.

Din această perspectivă, România, după 1989, este beneficiara unui aflux de informaţii diverse. Între acestea, produse noi, noi modele de consum, tehnologie, informaţie stiinţifică, contacte umane şi implicit informaţie comportamentală, iar perspectiva integrării în U.E. aduce nevoia compatibilizării legislative, noi regularităţi comportamentale, instituţii şi un alt element important de dinamică, o motivare superioară.

Modelul ştiinţific este o construcţie intelectuală, logică şi abstractă, care tinde să reflecte uneori în aspectele exterioare, dar cel mai adesea trăsăturile intrinseci ale unui ansamblu, sistem.

Construcţia modelului presupune relevarea principalelor conexiuni interne şi externe ale realităţii studiate.

O astfel de conexiune există între nivelul preţurilor şi salariilor. Creşterea salariilor duce la creşterea preţurilor, dar aceste legături nu înseamnă, aşa cum am fi tentaţi să credem, nici ridicarea puterii de cumpărare nici inversul acesteia (dacă creşterile sunt strict proporţionale). În fapt, se petrece o simplă modificare a etalonului bănesc. Aceeaşi marfă se cumpără cu un număr mai mare de unităţi băneşti. Prin urmare, conexiunea salarii - preţuri - putere de cumpărare a monedei naţionale reflectă o certă tendinţă de conservare a stării sistemului şi numai prin influenţele externe, ale contextului şi respectiv a reacţiei sistemului în sens invers influenţei externe vom putea constata unele modificări notabile. Astfel, de regulă, procesul inflaţionist, în acest context o manifestare homeostazică, este însoţit de fenomene conexe cum este scăderea încrederii în bani şi în consecinţă, în anumite condiţii prezente la noi în ţară, cumpărări fortuite, scăderea exigenţei cumpărătorului etc. Restructurarea economică, motivarea personalului şi iniţierea unor raporturi de competiţie ar putea schimba efectele sporurilor salariale nejustificate economic.

1.3.1. Modele teoretice în context de afaceri. Un mod satisfăcător de descriere a mecanismului economic la mai multe niveluri de agregare îndeplineşte modelul cu *intrări-ieşiri*. Acest model de tip structural-sistematic se bazează pe balanţa contabilă şi ţinteşte reflectarea şi compararea costurilor şi veniturilor, urmărind să exprime eficienţa, uneori într-o formă particulară, rentabilitatea.

De exemplu, pentru a confecţiona un pulover sunt necesare intrări ca: fire, andrele sau o maşină de tricotat, munca unor persoane calificate,

spații de lucru, accesorii, decoruri. Rezultatul este o piesă de îmbrăcăminte finită. Dacă prețul de vânzare al puloverului depășește cheltuielile de producție, întreprinzătorul este în situație favorabilă, va avea un interes să-și reia experiența.

Acoperirea cheltuielilor de hrană, locuință, îmbrăcăminte, distracție, procurarea unor resurse pentru a promova motive mai înalt plasate în ierarhia impulsurilor, constituie un imbold esențial pentru desfășurarea unei activități utile.

Revenind la exemplu, câștigul suplimentar obținut din vânzarea mai multor pulovere îl poate interesa pe meșteșugarul specializat sau pe un întreprinzător, care poate angaja de designeri, care să amelioreze estetica articolului, pentru a-i spori valoarea de piață, canalele de desfacere a produsului necesare fluidizării vânzărilor și, desigur, mijloacele necesare fabricației propriu-zise.

Dacă întreprinzătorul plătește satisfăcător angajații, fiecare participant la proces va fi motivat pentru activitatea sa. Altfel, lipsa unei singure verigi a motivației ansamblului va conduce la slăbiciuni ale lanțului productiv, poate chiar la întreruperea fabricației, atât din cauze care afectează producția dar, mai ales, datorită neacceptării produsului de către cumpărător pe piață, a recunoașterii, prin sistemul de valori promovat de motivele și dorințele individuale, a unui preț inferior așteptărilor producătorului și, implicit, respingerea de către piață a unui produs sau serviciu ofertat.

Putem afirma că ceea ce lipsește economiei românești este tocmai continuitatea lanțului motivației. Astfel, revenind la exemplul de mai sus, muncitorii ar dori să lucreze și să câștige, managerii și designerii și-ar dori prestigiu, realizarea de câștiguri, cei care negustoresc marfa ar fi bucuroși să-și dezvolte vânzările, dar lanțul se întrerupe din cauza unei componente, de multe ori ridicol de neînsemnate în raport cu întregul, un interes potrivnic, chiar neînsemnat, blochează funcționarea întregului, deoarece nu există încă forțele capabile să contracareze (de obicei, forța mobilizatoare este interesul privat care animă lanțul producție-desfacere-câștig-dezvoltare-satisfacție-eficiență etc.).

Alinierea valențelor componentelor producției la nivelul potențial al fabricației nu se poate obține din cauze verigilor slabe (care, în România, sunt destul de numeroase).

Practica obișnuită de ajustare se concretizează în iterații pornind de la variația pe rând a unui element și păstrarea celorlalte variabile neschimbate, urmând ca în etapa ulterioară să se introducă în model influența altor factori de determinare.

O utilizare largă au şi modelele multifactor şi tratarea probabilistă simultană a influenţelor şi consecinţelor acestora.

1.3.2. Clasificarea intrărilor într-un proces de producţie

Consumurile sau cheltuielile privesc:

a) resurse naturale, adică daruri ale naturii, teren pentru agricultură, căi naturale pentru comunicaţii, materii prime minerale şi organice, combustibil, apă ş.a.;

b) muncă, adică acel consum de energie fizică şi intelectuală, timp alocat cultivării pământului, confecţionării de îmbrăcăminte, educării tinerei generaţii, organizării divertismentului pentru alte persoane şi multe alte genuri de muncă.

Pentru economia românească, resursele de muncă de o anumită calificare – comparabilă cu cea din Occident – sunt cele mai abundente, fiind avuţia noastră cea mai de preţ. Referindu-ne din nou la exemplul confecţionării puloverelor, designul produselor româneşti este nesatisfăcător şi prin urmare ne adresăm la export cu modele similare ca înfăţişare celor din ţările înapoiate, care acceptă adesea şi produsele care se purtau în urmă cu un deceniu, evident, la un preţ corespunzător unei utilităţi scăzute. Ne aflăm în situaţia că economisim câţiva cenţi la cheltuielile proiectării produsului şi să pierdem dolari sau zeci de dolari din vânzarea acestuia. Este una dintre cele mai mari risipe care se face. Vindem ieftim munca de calificare mijlocie, deoarece ne lipseşte o verigă sau două în lanţul motivaţiei (cea a creatorului de modele, a managerului).

c) resursele de capital, constituite din bani, bunuri durabile, destinate fabricaţiei altor produse, a materiilor prime, semifabricatelor şi serviciilor, lichidităţi. Această clasă de cheltuieli se caracterizează prin aceea că sunt bunuri sau bani utilizaţi pentru a obţine câştig. În categoria aceasta se includ şi cunoştinţe, brevete, facilităţi de tipul vadului comercial, al peisajului natural pentru turism şi refacere care, alături de celelalte elemente de capital, constituie resurse ale activităţii lucrative.

1.3.3. Ieşirile şi dinamica acestora. Ieşirile din sistemul de producţie se concretizează în bunuri şi servicii destinate satisfacerii trebuinţelor noastre.

Dacă intrările şi ieşirile ar fi perpetuu egale, mereu aceleaşi, economia politică ar fi lipsită de obiect de studiu.

În realitate, nevoile, dorinţele de consum sunt în continuă modificare şi diferenţiere, sunt dinamice. Din această împrejurare rezultă două categorii de efecte:

1) Efecte favorabile, pozitive, care constau în căutarea unor soluţii îmbunătăţite, în inovare, în strădania de eficientizare, în mişcarea crescătoare a ansamblului, a sporirii funcţionalităţii sale ş.a.;

2) Efecte nefavorabile, care constau în nemulţumirea celor care nu obţin venituri satisfăcătoare, a investitorilor care nu câştigă mulţumitor. Cei nemulţumiţi, aflaţi într-un astfel de ambient dinamic, pot crea perturbări în funcţionarea economiei. Este reacţia naturală a celor nemulţumiţi, aceştia cerând, de regulă, nu numai echitate în venituri ci şi egalizarea acestora, pornind de la temeiuri etice, în general, cunoscute. Proporţia manifestărilor revendicativ-nivelatoare depinde de nivelul dezvoltării umane, fiind mai scăzută în ţările dezvoltate şi dinamice, care înregistrează niveluri scăzute de frustrare, nemulţumire.

Pe de altă parte, caracterul limitat, rar, al resurselor economice disponibile pentru a satisface nevoile (în expansiune relativă), îi va determina pe administratori să nu-şi găsească odihna când risipesc resurse de muncă, energie, care le diminuează rezultatele, câştigul. Această nelinişte, preocupare este consecinţa insatisfacţiei ca întreprinzător, investitor sau manager.

Într-o abordare operaţională se pot lua în calcul niveluri de aşteptare privind câştigurile, în contextul considerat, reprezentate de jaloane ca dobânda, costul capitalului, şi în raport cu acestea se vor urmări apoi seturi de soluţii care să amelioreze performanţele.

Reflectând o stare de spirit de insatisfacţie a majorităţii sau a unei părţi a cumpărătorilor, economiştii occidentali neagă posibilitatea atingerii unei situaţii în care bunurile să fie abundente, (adeseori tipurile acestea de utilităţi sunt denumite fără costuri) şi susţin că resursele sunt rare.

În acord cu teoria subiectivă a valorii, abundenţa de produse, servicii, daruri ale naturii, se află în raport invers proporţional cu preţurile şi, ca urmare, aerul, apa, dacă sunt disponibile în cantităţi nelimitate, nu au valoare. Teoria valorii muncă susţine că obţinerea lor fără cheltuială de muncă le face să fie gratuite.

Situaţia concretă în România este una de penurie. Suntem, în consecinţă, obligaţi, indiferent de ideologia la care am adera, să ne preocupăm de utilizarea cât mai eficientă a resurselor existente. Putem spune că România este „beneficiara" unui decalaj important între dorinţele reale de consum şi disponibilităţile concrete de satisfacere. Din aproape toate punctele de vedere, bunurile şi serviciile produse sunt, în termenii economiei neoclasice, rare, adică nu beneficiem de un acces liber la acestea, deoarece obţinerea lor comportă costuri. Această împrejurare

generează o tensiune ridicată orientată spre dobândirea de utilităţi concretizată în dorinţa de a munci şi a obţine sporuri de câştig şi din partea întreprinzătorilor dorinţa de ameliorare a ofertei lor.

Suntem, între altele, avizaţi să alegem între diferite tehnici de producţie, să îmbunătăţim conducerea şi marketingul afacerilor. Algoritmul care ne este necesar cuprinde nevoia de a asigura motivaţie pentru cel care trăieşte din venituri salariale şi a întreprinzătorului aflat în „foame" de câştiguri mai importante.

O abordare economică nu poate scăpa din vedere necesitatea de pace socială, care permite funcţionalitate economică şi eficienţă. Structurile paternaliste, ale regimului colectivist-totalitar se manifestă încă pe scară largă. Avansul dezvoltării umane, mai ales capacitatea de a asuma riscuri şi a genera, la nivel satisfăcător, o mobilitate structurală şi profesională, sunt încă insuficiente. Forurile guvernamentale sunt avizate să menţină o anumită protecţie pentru un număr mare de persoane afectate de reformarea economiei. Capacitatea de adaptare a şomerilor structurali, apăruţi datorită modificării cererii de consum, sub presiunea ofertei internaţionale mai neîngrădite, acum şi a dorinţelor şi valorilor însuşite de consumatori, rămâne redusă şi din cauza unor necorelări între programele de promovare a activităţilor recunoscute de piaţă şi restrângerea industriilor subvenţionate de la bugetul statului. Stoparea inflaţiei destabilizatoare, cu care ne-am confruntat în toată perioada de după 1989, ca semn al unei reglări nesatisfăcătoare, a neglijării intereselor de proprietar ş.a., devin exigenţe ale asigurării sporului de productivitate şi satisfacţia cetăţenilor.

1.4. Frontiera posibilităţilor de producţie

Am admis că societatea dispune de resurse limitate, în consecinţă este nevoită să facă alegeri în vederea alocării disponibilităţilor.

Rezolvarea unei astfel de situaţii ridică numeroase probleme. Unele, cele mai multe, se rezolvă automat, de la sine, într-o economie de piaţă, altele trebuie rezolvate printr-o intervenţie deliberată, de regulă, din partea guvernului, alteori a unor organizaţii neguvernamentale, autorităţi locale sau firme private.

Alocarea de resurse limitate pentru utilizări alternative, va corespunde ţelurilor societăţii, dacă prin combinaţia utilizărilor se vor promova interesele majorităţii (într-o societate democratică în care există posibilităţi de control asupra guvernării), altfel spus, dacă deciziile de alocare vor corespunde acestor dorinţe. O anumită politică, de exemplu, construcţia de locuinţe sociale pentru cei defavorizaţi, sau alocarea resurselor bugetare

pentru ameliorarea infrastructurii, căilor de comunicaţii, serviciilor administrative prompte, sau pentru învăţământ, cercetare, sănătate, promovând suportul unor avantaje comparate mai persistente, poate să răspundă unor ţinte de perspectivă, unele nesesizate de către beneficiari. Aceste alocări pot constitui suport pentru inovaţie şi avantaje comparate şi adesea cad în sarcina statului.

Într-un exemplu numeric ilustrativ, didactic, vom lua două categorii de bunuri (pentru a simplifica modelul şi a-l face mai accesibil).

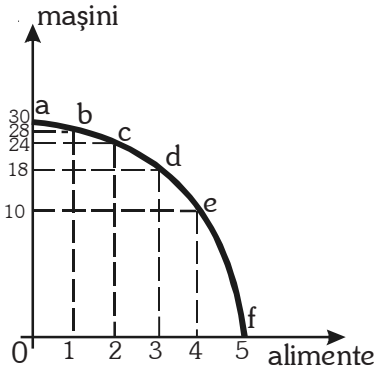


Fig. 1.2 Frontiera posibilităţilor de producţie.

În exemplu sunt cuprinse situaţiile extreme, *a* şi *f*, în care resursele sunt alocate pentru o singură utilizare. Celelalte combinaţii reflectă, luate în ansamblu, o frontieră, un nivel limită de rezultate de pe urma combinaţiilor posibile (reprezentate prin linia curbă), într-o anumită succesiune a combinării acestora.

Pentru mai multă concretețe, presupunem că alimentele sunt milioane de tone de grâu, iar maşinile sunt reprezentate de miliarde lei, utilaje pe care le fabrica o uzină de construit maşini agricole şi pentru industria alimentară, din ţară.

Astfel, în punctul *a* sunt produse maşini în valoare de 30 miliarde lei, fără a obține însă alimente (grâne), în punctul *b* se obţin maşini în valoare de 28 miliarde lei şi un milion tone de grâne, pe când în punctul *f* nu se obţin maşini, totalitatea resurselor fiind alocată pentru producerea a 5 milioane tone grâu.

Vom lua punctele *p* şi *i*, oarecare, primul în interiorul ariei posibilităţilor de producţie, iar al doilea în afara acestora, arătând că nivelul *i* este inaccesibil momentului nivelului de eficienţă permis de tehnologia aplicată, respectiv societatea nu poate aloca suficiente resurse pentru a atinge acel nivel de producţie. Nivelul *p* este pe deplin posibil, dar ocazionează o

folosire incompletă a resurselor disponibile şi este, prin urmare, o alegere ineficientă a ansamblului diferitelor combinaţii.

Atingerea punctului *i* este posibilă numai prin alocarea suplimentară de resurse sau prin avans tehnologic. În rezumat, suplimentul de resurse se poate obţine prin două moduri de gestionare a sporirii disponibilităţilor: a) investiţia şi b) inovaţia.

Restrângerea consumului prezent, pentru a asigura beneficii ulterioare, sporite, se poate obţine, şi se obţine de regulă, prin stimularea economisirii şi transferul resurselor economice dinspre consum spre investiţii. Această soluţie înseamnă să se creeze resurse suplimentare cam la acelaşi nivel tehnic şi să se sporească rezultatele totale pe seama unui nivel apropiat de eficienţa economică, ceea ce înseamnă ritmuri constante de creştere şi un nivel redus de satisfacţie, sporuri salariale modeste şi o motivaţie insuficientă.

Orientarea spre inovare (invenţii, brevete, licenţe, know-how şi cu deosebire promovarea competiţiei care le stimulează), înseamnă o modificare de conţinut, afectând calitatea, structura, procesul fabricaţiei, relevată în primul rând prin sporul de eficienţă.

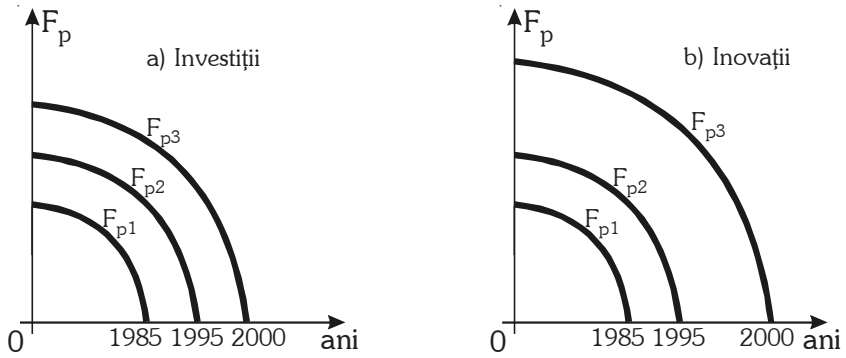


Fig. 1.3 Diferenţa dintre investiţie şi inovaţie *(Curbele reprezintă frontiera combinaţiilor de producţie posibile)*

Cei care inovează au şansa să utilizeze superior resursele şi să obţină efecte economice considerabil mai mari deoarece beneficiază de preţuri generoase, pentru că se adresează unor dorinţe nou apărute, de regulă, în grupuri populaţionale cu niveluri ridicate de venituri, animate de motive superioare şi susţinute de valori şi gusturi elevate.

Să comparăm efortul deosebit de acumulare făcut de România în perioada dictaturii, când se alocau potrivit unor estimări, cca 50% din producţie pentru acumulare şi investiţii, fără însă a spori substanţial eficienţa sistemului, cu aceste politici. Cu un efort de investiţie de 30-36% din venitul naţional, Japonia, de exemplu, care a atras, însă, resurse de inovare destul de importante, a obţinut rezultate net superioare (practic, pornind după al doilea război mondial de la un nivel apropiat de dezvoltare, cu al României).

R e z u m a t

Economia operaţională (în limba engleză economics) utilizează modele teoretice, logice, formalizate, deseori, matematic şi cei care o studiază ţintesc să-şi rezolve problemele vieţii zilnice, evaluarea soluţiilor tehnice noi, impuse de o viaţă dinamică şi sporirea exigenţelor consumatorilor. Pentru economişti modelul economiei de piaţă ridică probleme de estimare a preţurilor, echilibrului, eficienţei, motivaţiei ş.a.

Cunoaşterea economică impune depăşirea treptelor iniţiale ale demersului ştiinţific, de descriere şi explicare a unor conexiuni şi dobândirea capacităţii de prevedere a evoluţiilor economice, în limita unui orizont, limitat de gradul de consolidare şi stabilirea unor regularităţi de comportament a relaţiilor economice, a informaţiei disponibile şi a capacităţii de a o prelucra. Abordarea probabilistă permite luarea în considerare a ansamblului conexiunilor şi evaluarea şansei de îndeplinire a prognozei.

Teoria economică se compune dintr-un ansamblu coerent de concepte, conexiuni stabile, cristalizate în modele abstracte, care servesc acţiunii practice.

O teorie economică supusă spiritului critic poate să se dovedească inaptă să răspundă cerinţelor de operaţionalitate şi să fie parţial înlocuită, sau abandonată la un moment dat în favoarea alteia, mai adecvată problemelor epocii.

Construcţiile ştiinţifice moderne susţin dinamismul economic, modele prospective, acceptarea alterităţii, a criticii şi eşecului, ca părţi ale economiei libere. Într-o economie cu mecanisme de piaţă este necesar ca fiecare persoană să fie motivată şi astfel întreg ansamblul va fi dinamic, inovator, va funcţiona eficient.

Pentru situaţia concretă din România teoria economică trebuie să înglobeze modele generatoare de impulsuri şi resorturi care să favorizeze asumarea de riscuri (inovare), dorinţă de instruire şi educaţie, stăruinţă în muncă şi priceperea de a o face eficientă ş.a.

Evoluţia gândirii economice oferă răspunsuri la unele probleme ale zilelor noastre. Depăşirea etapei unei intervenţii statale discreţionare, scăpate de controlul pieţei face ca economia contemporană să revină la raţionalitate, criterii de selecţie a opţiunilor, modele de optimizare şi la prioritatea care se acordă cerinţelor solvabile ale consumatorilor şi dinamismului acestora.

Abordarea domeniului economic depinde de setul iniţial de idei al cercetătorului. Totuşi, teoria pozitivă se concentrează pe modele testabile, având la bază conexiuni ale exerciţiului de afaceri. Predicţiile au, într-o astfel de abordare, un orizont limitat la întinderi, în timp, care permit stabilirea unui grad ridicat de probabilitate de îndeplinire. Teoria pozitivă descrie, explică anumite conexiuni, verifică modelele şi permite elaborarea unor sugestii de ameliorare a parametrilor ţintă, în raport cu anumite criterii.

Teoria normativă se concentrează pe afirmaţii bazate pe judecăţi de valoare. O propoziţie cu caracter normativ conţine cuvântul "trebuie" şi imaginează comportamente care răspund unor exigenţe mai degrabă exterioare subiectului, actorului economic.

Modelul cauzal-mecanicist de gândire poate şi este deseori asociat teoriei normative. Tentaţia simplicităţii şi comoditatea unei judecăţi egocentrice pot explica răspândirea gândirii cauzal-mecaniciste.

Modelul structural sistemic permite evidenţierea unor conexiuni reciproce, marcate uneori de tendinţe de homeostază sau de adaptare la cerinţe funcţionale ale elementelor conexe, alteori de impulsuri de schimbare din cadrul aceleiaşi construcţii.

Realocarea resurselor impune, firesc, câştiguri şi pierderi pentru diferite grupuri. Aceste modificări de satisfacţie rezultă în mare măsură din aplicarea criteriilor de eficienţă şi echitate, care sunt deseori judecate ca opuse. Criteriile de echitate se raportează la judecăţi de valoare, cel mai adesea, neglijând criteriul de eficienţă.

Sporirea eficienţei depinde de motivarea actorilor economici, din care clasa mijlocie, reprezentată de întreprinzători, manageri, liber profesionişti, consultanţi, universitari de prestigiu, intelectualitatea tehnică prin aspiraţiilor şi comportamentele lor, dacă se află în raporturi de competiţie sunt principalii promotori ai inovaţiei şi eficienţei.

Realocarea resurselor, care face obiectul unei tratări mai detaliate în alte capitole, ocazionează efecte pozitive concretizate în inovare, sporirea funcţionalităţii şi eficienţei sistemului economic. La originea ameliorării producţiei se află posibilităţile de alegere, selecţia făcută de consumatori, promovarea unor criterii incitante, dinamizatoare.

Situaţia concretă din România este una de penurie manifestată pe majoritatea segmentelor economiei naţionale. Se perpetuează încă o piaţă a vânzătorului (de obicei producător mare, în firmă deţinută public) fără posibilităţi de selecţie a produselor în funcţie de calitate, preţ, termene de livrare şi condiţii de plată.

Costul comparat este o noţiune cheie a unei economii liberale care poate oferi termeni pentru comparaţii, selecţii. Această noţiune evidenţiază că o decizie de a spori producţia unui bun înseamnă în mod necesar să se renunţe la fabricarea altuia, care reprezintă costul comparat al primului. Frontiera posibilităţilor de producţie descrie operaţiunea de selecţie şi combinare voluntară, operată într-o economie competitivă.

Întrebări şi exerciţii

1. Verificaţi înţelesul noţiunilor de model economic, teorie economică, teorie normativă şi pozitivă, cost comparat, frontiera posibilităţilor de producţie, penurie economică, model cauzal-mecanicist şi model structural.
2. Care sunt limitele predicţiei economice? Dar, ale unor teorii descriptive şi explicative?
3. Trasaţi frontiera posibilităţilor de producţie pentru o ţară care, ipotetic, produce numai alimente în cantitate de 12 milioane tone şi îmbrăcăminte 10 milioane metri. Dacă costul comparat este mereu acelaşi cum va arăta traseul combinaţiilor/frontierei posibilităţilor de producţie?
4. Luaţi un exemplu al modelului intrări-ieşiri. Descrieţi-l!
5. Care consideraţi că este deosebirea între sporul producţiei obţinut din alocarea de resurse pentru investiţii şi cel pentru inovaţie?

2. Modele ale economiei de piață

Economia de piață se caracterizează prin funcționare automată, în virtutea unor legi și mecanisme interne proprii. Pentru a asigura parametrii corespunzători de eficiență și, respectiv, satisfacție pentru subiecții, actorii din economie, sunt necesare câteva condiții între care un mecanism de formare și mișcare a prețurilor, apt să semnaleze modificarea raportului între cerere și ofertă, modificările în preferințele consumatorilor, ș.a. Este necesară, de asemenea, o legătură fluentă și dinamica între agenții economici, care se bazează pe prețuri sensibile la semnalele cererii și ofertei, costurilor etc., care nu poate rezulta decât din descentralizarea deciziilor, dobândirea autorității de decizie de către firme. Răspunsuri adecvate cerințelor mediului economic pot oferi acei întreprinzători care au un interes real și profund, cum este cel care izvorăște din deținerea în proprietate privată a patrimoniului pe care-l gestionează, sau din venituri din muncă, diferențiate de contribuția fiecăruia.

Privatizarea este pentru situația concretă din România contemporană procesul în jurul căruia se vor putea constitui mecanismele adaptării și funcționării automate, dinamice și eficiente. De lărgirea dreptului de decizie individuală depinde sporirea răspunderii pentru acțiunile asumate, sporirea motivației moderne, bazate pe recunoaștere socială, realizare, creșterea gradului de participare individuală.

În lumea contemporană s-au cristalizat modelul liberal de funcționare a economiei, prezent în S.U.A., Singapore ș.a., și modelul „mixt", în care intervenția statului în redistribuirea veniturilor, participarea acestuia în calitate de proprietar și ofertant este mult mai importantă. Caracteristică ambelor structuri este prevalența mecanismelor automate în procesele de reglare, care tind să cuprindă și zona deținută public. Dirijarea autoritară-solidaristă pare să se restrângă drastic în China, Vietnam ș.a. și este pe care de a fi înlocuită cu mecanisme „anonime" în țările din Est, care au inițiat procese de reformă.

2.1.1. Autoreglarea și reglarea – semnifică procese spontane și respectiv deliberate, de orientare, ajustare, prestabilire sau blocare a unor parametri economici la un nivel predeterminat (normat). Dacă parametrul normat este dinamic, atunci se tinde la o întâlnire cu un alt proces dinamic, sau la o apropiere a două procese cu niveluri dezirabile ale unor indicatori, care le măsoară evoluția. Reglarea spontană mai poartă și denumirea de autoreglare.

Homeostaza este acea tendinţă a unui sistem de a-şi păstra anumite caracteristici proprii. De exemplu, homeostază se numeşte tendinţa vietăţilor cu sânge cald de a-şi păstra o anumită temperatură, chiar atunci când se înregistrează variaţii mari în mediul exterior. Homeostaza este o manifestare „conservatoare" întâlnită frecvent şi în mediul economic.

Această însuşire presupune existenţa obligatorie a unor mecanisme şi conexiuni, proprii sistemului, care-i asigură reglarea automată a unui anumit parametru sau a mai multora, prin reacţii de răspuns la mediul extern, în schimbare.

Procesele de intervenţie deliberată pot fi de comandă, intervenţii administrative, autoritare sau procese de orientare, ajustare, cu ajutorul unor reglatori sau instrumente, pârghii financiare, fiscale, vamale, monetare sau de altă natură.

După decenii de funcţionare pe bază de comandă, centralistă, economia românească are nevoie de un timp oarecare pentru a se articula ca economie de piaţă. Această adaptare la o funcţionare naturală este cu atât mai îndelungată cu cât distorsiunile derivate din preţuri arbitrare, mai ales cele ale utilizării resurselor şi, în special, a celor energetice şi de muncă au fost mai pronunţate. Încăpăţânarea guvernanţilor, din perioada totalitar-colectivistă, de a produce un sortiment de fabricaţie asemănător celui din lumea dezvoltată, fără însă a asigura suportul de eficienţă şi calitate corespunzător, lipseşte acum economia românească de condiţiile necesare unei tranziţii rapide şi de atingere a unor parametri de eficienţă doriţi de majoritatea populaţiei. Se petrece acum, spontan, un fenomen de restrângere a activităţii la nivelul unor locuri înguste, ale segmentelor activităţii economice, cum sunt utilizatorii resurselor energetice şi de materii prime, având acum preţuri aliniate la cele de import. Ajustarea la cerinţele pieţei depinde de capacitatea de asimilare a unor tehnologii competitive, capabile să refacă nişte conexiuni de piaţă.

2.1.2. Echilibrul – este o situaţie în care nu se manifestă nici o tendinţă spre schimbare. Interesele sunt în întregime (toate) satisfăcute la un nivel acceptabil.

Starea de echilibru, astfel concepută, este însă inertă. Este, prin urmare, de dorit să se genereze dezechilibrul, iar acesta rezultă din manifestarea unor interese de schimbare, mişcare, ameliorare a satisfacţiei.

Starea de echilibru a fost asociată de promotorii şcolii neoclasice, în mod direct de către V. Pareto, cu o alocare a resurselor, care permite atingerea celui mai înalt nivel al producţiei. Orice modificare în distribuţia

resurselor semnifică, potrivit conceptului paretian de optim economic, diminuarea rezultatelor.

În economia modernă, mult mai dinamică, interesul cercetătorilor s-a focalizat pe sursele capabile să asigure avantaje comparate producătorilor. Teoria economică a asimilat echilibrul economic în forme operaţionale, conţinând importante valenţe de dinamizare a economiei. În modelele bazate pe studiul comportamentelor, aşa cum l-am definit mai sus, lipsa de interes pentru schimbare, poate semnifica o contextură inertă, fără valenţe de înnoire, dar tot la fel şi o situaţie de satisfacţie resimţită de majoritate de pe urma inovării, a câştigurilor, profiturilor înalte, capabile să genereze competiţie în sistem. Într-un astfel de model, putem introduce ideea de echilibru parţial, care conţine germenii dezvoltării şi, desigur, manifestări de dezechilibru, insatisfacţie, care pot mobiliza energiile.

Abordarea raportului echilibru (aşa cum a fost definit mai sus) – dezechilibru cere introducerea noţiunii de orizont în timp. Pe termen scurt, atât de limitat încât nu se întrevăd posibilităţi de promovare a avansului tehnologic, vom putea constata că subiecţii economici şi-au împlinit aşteptările, care au, însă, alt contur, pe un termen mai lung, datorită „şanselor" de a genera inovaţie, reduceri de costuri, eficienţă, modificarea preferinţelor consumatorilor, adică dinamică economică.

Într-o economie dinamică, sporul de eficienţă şi venituri constituie un suport pentru modificarea cererii de consum. Pentru ofertant, inovaţia constă în primul rând în crearea de produse a căror cerere sporeşte mai repede decât nivelul veniturilor, astfel încât preţul obţinut să-i permită obţinerea unei cote procentuale de venit net mai mare decât rata dobânzii sau nivelul costului capitalului. Maximul de satisfacţie, echivalent stării de echilibru, înseamnă profituri înalte pentru întreprinzător şi utilitate ridicată pentru consumator. Insatisfacţia ofertanţilor mai modest plasaţi concretizează manifestarea echilibrului parţial şi stimulentele pentru inovare, dinamism.

2.2. Condiţii ale funcţionării mecanismului de piaţă

Dacă societatea dispune de resurse limitate este avizată să facă alegeri pentru alocarea disponibilităţilor în aşa fel încât să acopere întregul necesar funcţional, respectiv, pentru a obţine ansamblul utilităţlor de care are nevoie. Pentru ca mecanismele de piaţă să fie operaţionale, pe lângă alegere, posibilitatea încheierii contractelor voluntare, sunt necesare specializarea producătorilor, existenţa şi utilizarea banilor, deţinerea privată a avuţiei şi condiţii pentru manifestarea interesului şi iniţiativei

individuale şi în etapa actuală susţinerea şi promovarea competiţiei de către organisme ale statului, civice, private.

2.2.1. Existenţa şi utilizarea banilor. Funcţionarea mecanismului economic depinde de procesele care asigură reglarea preţurilor, a cantităţii şi calităţii fiecărui produs sau serviciu, a termenelor de livrare, a condiţiilor de plată, dar trebuie avute în vedere şi asigurarea unui nivel satisfăcător de fluiditate a circuitului economic, a actelor de vânzare-cumpărare fixarea etaloanelor care jalonează deciziile actorilor economici (costul capitalului, nivelul fiscalităţii, costul tranzacţiilor, facilităţile de schimb garantate, mobilităţile structurale şi intersectoriale ale forţei de muncă etc.). Funcţionarea pieţei şi evaluarea eficienţei afacerilor nu se pot lipsi de folosirea banilor ca mijloc neutru de echivalare, măsurare a bogăţiei, de asigurare a continuităţii procesului alegerii, tocmai datorită diversităţii produselor care trebuie echivalate şi evaluate.

Fluidificarea funcţională şi asigurarea continuităţii intereselor (a motivării în domeniul supus controlului pieţei) depinde într-o societate evoluată, bazată pe libera iniţiativă, de utilizarea banilor. Această idee poate fi evidenţiată simplu, printr-un exemplu. Dacă ne vom raporta la o situaţie de troc; să presupunem că un fierar dintr-un sat retras vine să-şi vadă fiul, student la oraş, având în desagă cinci topoare şi dacă fiul îi cere o trusă de desen, dificultăţile găsirii unui partener dispus la schimb sunt imense, de neimaginat, chiar dacă presupunem o echivalenţă valorică între cele două mărfuri.

În condiţiile existenţei specializării producătorilor, schimbul de mărfuri devine inevitabil. Apariţia şi folosirea banilor, ca mijlocitor care să înlesnească schimbul, este un stimulent al fluidificării afacerilor.

Pe lângă deschiderea, în privinţa posibilităţii de alegere, utilizarea banilor creează oportunităţi de compensare bănească întârziată, ceea ce contribuie substanţial la asigurarea continuităţii afacerilor şi creşterii vitezei de operare şi, implicit, la sporirea rezultatului obţinut cu aceleaşi resurse. De asemenea, utilizarea banilor asigură raporturi de schimb mai precise. La fel, este de reţinut că, folosind banii, există posibilitatea concentrării rapide a unor resurse importante, ceea ce se traduce prin mobilitate economică mai mare şi eficienţă.

În cursul istoriei s-au impus, mai întâi, ca formă generalizată, banii de metal, deoarece reprezentau o valoare mare în volum mic, erau perfec divizibili, nealterabili şi deci ofereau posibilitatea stocării valorii. În timp, evoluţia productivităţii a creat decalaje între volumul mărfurilor care

circulau şi disponibilităţile de metal preţios mai mici aflate la îndemână, şi, treptat, banii de metal, cu valoare intrinsecă, au fost înlocuiţi cu bilete de bancă (cu acoperire metalică), emise de bănci specializate.

Semnele băneşti sau banii de hârtie, la început asigurându-şi puterea de schimb prin garantarea preschimbării lor în metal preţios, sunt în cele din urmă garantaţi cu mărfuri. Încrederea în banii de hârtie este definitorie pentru raporturile de schimb şi mai ales pentru raportul unitate monetară – valoare de schimb.

În societatea modernă s-au impus banii de cont, care elimină unele neajunsuri ale precedenţilor, cum sunt siguranţa păstrării şi a transportului, costul ridicat al tipăririi, mânuirea neigienică.

În forme evoluate, banii moderni se manipulează cu cărţi de credit şi debit, cartele cu memorie magnetică, ceea ce permite operarea rapidă a tranzacţiilor şi la costuri reduse. Posesorul unei cartele cu memorie magnetică are posibilitatea să efectueze cumpărături, să ia, instantaneu, legătura cu banca, transferul sumelor făcându-se pe loc.

2.2.2. Libera iniţiativă şi proprietatea privată. Într-un sistem economic bazat pe libera iniţiativă şi proprietatea privată, fiecare agent economic îşi apropriază o parte din avuţie, dispoziţia, folosinţa şi uzufructul aflându-se la originea motivelor de acţiune. Averea este evaluată în bani, iar această evaluare serveşte funcţiei de semnal social al etalării bogăţiei, pentru segmentul de populaţie care îşi doreşte prestigiu prin acumulare de avere, dar mai important, proprietatea privată facilitează cooperarea eficientă, motivată, ieftină a agenţilor în cadrul diviziunii muncii şi asigură scurtarea duratei şi a costului schimbului de activităţi. Este elementul esenţial pentru economia de piaţă, care îl face interesat pe agentul economic, ofertant sau consumator să-şi exercite funcţia proprie în ansamblu, dacă nu cu devoţiune, cel puţin cu interes.

Dacă această realitate este prezentă, rezultă că fiecare echipament, bucăţică de pământ, resursă de muncă va aparţine cuiva, persoană care va depune toată stăruinţa pentru a o valorifica. Interesul decurge dintr-un rezultat palpabil şi măsurabil imediat, astfel întreprinzătorul va obţine dividend, profit, deţinătorul de teren şi resurse naturale, renta, financiarul dobânda, muncitorul salarii, managerul satisfacţie şi participarea la beneficii, implicit prestigiu şi o plată atrăgătoare.

2.2.3. Diviziunea muncii. Specializarea producţiei este un alt fundament al economiei moderne. Nivelul ridicat de trai bazat pe producţia de masă (sau în serie foarte mare), nu ar fi posibil fără specializarea producătorilor, comercianţilor etc.

În contrast, gospodăria de subzistență este orientată spre a produce majoritatea bunurilor de care are nevoie o familie. Acest stadiu de evoluție al societății se caracterizează prin eficiență foarte scăzută. De exemplu, confecționarea unui pulover, în condiții de autarhie economică caracterizată de lipsa legăturilor de schimb cu alte familii sau comunități, ar necesita un timp imposibil de acoperit de către o gospodărie care trebuie să-și asigure acoperirea și a altor nevoi de subzistență. Cu atât mai inaccesibil ar fi un aparat radio sau televizorul.

Specializarea funcțiilor de producție permite utilizarea superioară a resurselor de muncă, a celor naturale, utilizarea unor unelte specializate de înalt randament. A. Smith a făcut o demonstrație, și anume, într-o manufactură, utilizând aceleași instrumente, dar operând specializări de operații pe persoane, se pot obține creșteri de eficiență spectaculoase rezultate, îndeosebi, de pe urma restrângerii duratei, sau chiar a eliminării unor operații auxiliare.

Operațiile repetitive au condus, în timp, la crearea condițiilor pentru folosirea forței mecanice, respectiv a instrumentarului de lucru specializat. În paralel cu specializarea se naște un proces de reducere substanțială a operațiilor auxiliare, echivalentă cu o creștere a ponderii operațiilor de bază, ceea ce face ca rezultatul obținut să fie considerabil sporit.

În măsura în care oamenii se specializează pe procese de producție, relativ separate, se creează relații de dependență între producători. Procesele și persoanele specializate trebuie să se afle în relații de cooperare. Avansul specializării nu poate avea loc fără colaborare, care implică ordonarea pe orizontală, constând în punerea de acord a cantității și calității componentelor, ceea ce presupune un nivel ridicat de standarde și, implicit, un control reciproc asupra ofertei partenerului de schimb. Astfel, marii producători reușesc să impună standarde proprii, dar acest fapt nu-i împiedică să le respecte pe ale celorlalți. Standardele, evident, nu privesc numai caracteristicile dimensionale ci, într-o mare măsură, calitatea. În acest context, ne aflăm în fața unor conexiuni orizontale, de dependență reciprocă, fără să fie create avantaje ale unei componente a sistemului în raport cu celelalte. În paralel, se creează însă organisme economice tot mai complexe care, inevitabil, vor impune un „dirijor". De regulă, conexiunile de acest fel asigură un ascendent, avantaje pentru anumite componente ale sistemului, se creează structuri verticale, de exemplu ale marilor firme de montaj (la automobile sau la alte produse durabile). Uneori organismele statale sau ale Uniunii Europene, impun

specificaţii obligatorii de calitate, tipo-dimensionale, fără însă a-şi permite crearea de avantaje economice persistente pentru vreun producător.

Interdependenţele astfel rezultate generează totuşi, la fel de inevitabil, relaţii de autoritate, de subordonare din care decurg, în timp, procese de diferenţiere, inclusiv, socială şi uneori nevoia unei administrări la nivel global, dacă mecanismele de piaţă sunt insuficiente.

Practica Europei Dezvotate a impus o simbioză a Statului reglator cu mecanismele pieţei. Există actualmente tendinţe de restrângere a rolului statului, care nu şi-a dovedit îndeajuns competitivitatea în raporturile cu iniţiativa privată. Totuşi, în mod obişnuit, economia modernă se prezintă ca o economie mixtă (cu reglatori de piaţă şi de stat). Abstracţie făcând de experienţa europeană, cooperarea în producţie se asigură în afara oricărei intervenţii deliberate, simplu, prin schimb de activităţi, un schimb voluntar, reciproc avantajos.

Funcţionarea unei pieţe liberale, în care ierarhia este abia prezentă la unele niveluri ale economiei, întâmpina greutăţi în momentul în care talia întreprinderilor creşte şi se înregistrează, pe de o parte structuri verticale cu o existenţă logică şi interese proprii, dar şi disfuncţionalităţii în derularea automată a procesului economic, rezultate ale obstacolelor pe care le creează existenţa şi exercitarea puterii de către firmele mari, atunci când scapă supravegherii organismelor de stat şi competiţiei altor firme de aceeaşi talie din interior sau din afară.

2.2.4. Specializarea şi avantajele comparate. Dobândirea unei anumite calificări, utilizarea unor tehnologii adaptate, a avantajelor oferite de natură, concură la obţinerea unei producţii specializate, eficiente.

Costul comparat este o notiune strâns legata de modelele sistemice, concret sisteme închise care există şi se utilizează în ştiinţă, în raport cu un context.

Costul comparat creează unele confuzii în situaţia când judecăţile investitorului se limitează la parametrii propriului câmp de cercetare, adică se dezvoltă un model liniar în care fiecare mărime este măsurată în raport cu ea însăşi, fără a fi implicate comparaţii care se impun inevitabil datorită competiţiei pe piaţă.

În astfel de situaţii judecăţile, raţionamentele economice trebuie să aibă ca suport compararea alternativelor. Cea mai avantajoasă alternativă pierdută (după ce s-a făcut o ierarhie a acestora, în ordinea descrescătoare a eficienţei) este denumită costul comparat şi în raport cu acest nivel, se va opera alegerea unei variante de afaceri.

2.2.4.1. Avantajele comparate reprezintă diferenţele favorabile de productivitate, faţă de un competitor, sau de un partener de afaceri cu care este posibilă o cooperare pentru a valorifica tocmai aceste avantaje.

Avantajele comparate (o noţiune încetăţenită în ştiinţa economică cu aproape două sute de ani în urmă) au astăzi alte surse şi dimensiuni decât cu două decenii în urmă. Avantajele comparate redevin o noţiune centrală a teoriei economice în jurul căreia se aranjează conexiuni, alte concepte, probleme şi modele operaţionale de abordare. Acestea reprezintă costuri mai reduse rezultate din productivitatea comparativ mai ridicată, faţă de a partenerilor dintr-un mediu economic specializat.

Avantajele comparate au fost asigurate în perioadele anterioare anilor '80 de condiţii naturale favorabile pentru agricultură, de zăcăminte bogate şi uşor exploatabile (cu costuri reduse), accesibilitatea la căi de transport, existenţa unor porturi naturale, de nivelul de instrucţie şi educaţie a cetăţenilor, de capacitatea de a concentra capital, de forţa militară şi ştiinţa de administrare a unei regiuni. În zilele noastre, avantajele comparate decurg tot mai mult din capacitatea de a forma echipe capabile să inoveze. Centrele de inovaţie şi consultanţă au arătat o capacitate ridicată de a-şi asigura preţuri generoase pentru oferta lor şi o mare disponibilitate pentru extindere, pentru exploatarea oricărei oportunităţi de afaceri, care se oferă.

Împărţirea în ţări mari consumatoare de muncă ieftină (în ultimele decade din Asia de Sud-Est), în ţări capabile să concentreze capital şi să exploateze avantaje naturale şi abilităţi manageriale, concretizate în produse cu valoare de schimb ridicată este pe cale să devină desuetă, fiind depăşită de ştiinţa de a genera inovaţie şi sporuri însemnate de utilitate şi satisfacţie.*

Centrele de creaţie şi-au creat strategii şi mijloace pentru lansarea de produse noi, altfel spus, acestea reprezintă generatori şi utilizatori de piaţă nou creată într-un mediu competitiv, tot mai aspru din cauza fenomenelor de globalizare şi lipsă de protecţie şi, implicit, din cauza forţării ieşirii din izolare şi autarhie economică.

Principalele cauze ale acestei schimbări sunt dezvoltarea tehnologică, rezultată din competiţia dintre structurile liberal-capitaliste şi cele autoritar-colectiviste, modificări ale structurii sociale din lumea dezvoltată, ca o consecinţă a sporului de eficienţă şi venituri, acestea fiind însoţite de

* L. Thurow *The Future of Capitalism,* William Morrow and Co. Inc., New York, 1996, pg. 9.

implozia regimurilor totalitar-colectiviste şi modifcările politicilor economice antrenând noi atitudini faţă de fiscalitate şi rolul statului, faţă de interesele naţionale şi mijloacele de promovare a acestora. În această ordine de idei, trebuie remarcată o deplasare atât în planul teoriei, cât şi al politicilor economice dinspre idei care susţin coeziunea intereselor naţionale, şi promovarea lor prin susţinerea acestora nediferenţiat, într-o construcţie ideatică în care actorii sunt separaţi în două tabere, ai noştri şi ceilalţi, şi politicile se focalizează pe promovarea intereselor alor noştri în contrast cu noua politică, liberală, care ţinteşte să ofere şanse apropiate cetăţenilor pentru înzestrarea cu o putere de competiţie superioară. În rezumat, am putea remarca accentul care se pune pe dezvoltatea umană, a tehnicilor, şcolilor de creaţie, inovaţie şi promovare a competiţiei.

Odată cu dărâmarea „zidului Berlinului" care a simbolizat separaţia ideologică s-au creat condiţii favorabile conjugării efectelor favorabile care rezultă din competiţia internaţională, cu posibilitatea de a păstra avantajele concentrării producţiei fără a stânjeni procesele de competiţie (de data aceasta între firme din ţări diferite). Competiţia şi menţinerea unui climat de emulaţie internă se bazează pe slăbirea barierelor tarifare şi netarifare, în schimburile internaţionale, sporirea cooperării peste frontierele de stat între firme şi crearea unui mediu de afaceri mai permeabil, favorabil valorificării avantajelor comparate ale fiecărui partener.

Slăbirea sau chiar desfiinţarea stavilelor în calea liberei circulaţii a capitalului a creat o situaţie nouă cu potenţial stabilizator. Tensiunile sociale, tendinţele de migraţie a populaţiei din zonele înapoiate sunt parţial temperate de emigrarea capitalului şi tehnologiilor, ieftinirea transportului şi diminuarea consumurilor de materii prime, care fac posibilă o nouă setare de criterii, favorabile centrelor de creaţie, de export şi ofertă de utilităţi apreciate de consumatori. Statele Unite, în mod tradiţional, un exportator net de inteligenţă şi-a consolidat poziţia privilegiată, beneficiind de infuzie de resurse financiare, care favorizează dezvoltatea umană, generându-se sporuri de productivitate, o structură socială articulată, aport de inteligenţă prin imigraţie, reducerea spectaculoasă a şomajului şi importante excedente bugetare care-i permit Americii să-şi diminueze datoria publică.

2.2.5. Capitalizarea sau promovarea interesului privat. Capitalizarea este un proces de transformare a patrimoniului în bunuri cu funcţie lucrativă, aducătoare de profit.

Tabloul prezentat mai sus izvorăşte, în mare măsură, din realitatea liberei concurenţe şi mai puţin din situaţia în care trăim noi. Diferenţa constă în

faptul că, în Occident, se petrece o separare a funcției de proprietate de funcția de conducere, ceea ce pune numeroase semne de întrebare în legătură cu exercitarea eficientă a intereselor în societatea modernă. Desigur, aceste probleme au alte dimensiuni și alt contur în raport cu cele de la noi, dar sunt în cea mai mare parte rezolvate satisfăcător.

În România proprietatea publică și cea asociată (apărută în urma privatizării „în masă") aflate într-un mediu necompetițional, nesupravegheat îndeajuns de piață, nu asigură o motivare satisfăcătoare. Mai mult se crează structuri clientelare asociate celor care guvernează țara, care-și crează privilegii și se opun mersului reformei. Locul motivației individuale este, nefiresc, restrâns la firmele private, mici și mijlocii.

2.2.6. Intervenția statului. Istoria științei economice și gândirea economică a timpului nostru se leagă de numele lui J.M. Keynes care, urmând preceptele teoriei economice pozitive, în lucrarea sa *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor* (apărută în 1936), lansează teza funcționării imperfecte a economiei (capitaliste) contemporane și totodată idei cu privire la necesitatea intervenției de corectare, stimulare sau frânare a unor procese economice, în funcție de anumiți parametri considerați normali sau dezirabili.

Atât tezele prezentate, sumar, mai sus, cât și unele modalități concrete de operare la nivel macroeconomic, prin intermediul autorității statale, au constituit, în timp, un curent de gândire care poartă numele părintelui său (Keynes).

În replică și foarte probabil sub impresia intervenției sufocante a statului în economie, în țările totalitare, s-a revigorat un alt curent de gândire, de factură liberală, denumit uneori monetarist (pornind de la principalele soluții din arsenalul acestei orientări economice), alteori fiind denumită școala de la Chicago (locul unde principalii susținători își desfășoară activitatea). Această orientare economică este, declarat, împotriva intervenției statale în economie, acceptând unele acțiuni foarte neutre, de factură monetară, în opoziție cu keynesiștii care optează pentru măsuri fiscale de intervenție și o susținere a unor programe ample de cheltuieli neproductive cu scopul declarat de a influența economia și, din acest punct de vedere, este deseori depășită limita teoriei economice pozitive prin stimularea cererii, a cărei slăbiciune este considerată răspunzătoare de recesiuni și chiar crize economice. Din multe puncte de vedere monetariștii se întorc la principiile liberale, acuzând intervenția statală că ar fi răspunzătoare de disfuncționalitățile economiei contemporane.

Paul Samuelson face o sinteză (neoclasică) între liberalismul bazat pe spirit antreprenorial, inițiativa privată și tezele keynesiste și neokeynesiste susținătoare ale intervenției statale, limitării puterii monopolurilor și asigurării unei protecții sociale corespunzătoare principiilor morale și civice și puterii economice a fiecărei societăți.

În lumina evoluțiilor recente (de după 1980), constând în accentuarea fenomenelor de integrare liberală a statelor din diferite perimetre geografice și abolirea unor îngrădiri în calea migrației capitalului, se cuvine să adăugăm o nouă preocupare a cercetătorilor economiști concretizată în concentrarea pe noile contexturi create, pe de o parte, și pe răspunsurile la aceste noi provocări, pe de alta.

Știința economică, economia generală, separată de componenta socială, în perimetrul căreia se explică unele motive ale acțiunii individuale, tinde să devină absorbită de temeiurile avantajelor comparate și a generării competiției, ca stimulent izvorât din acestea și implicit a tendințelor susceptibile să ofere avantaje în raport cu competitorii.*

Avantajele comparate au fost judecate în virtutea izolării prin bariere vamale și netarifare și ideologii acceptate în cadrul națiunilor, pe când globalizarea economiei crează premise pentru valorificarea avantajelor tradiționale, în măsura în care acestea mai pot reține atenția agenților economici și a creării prin concentrare și stimulare de eforturi a situației care să genereze noi avantaje comparate relativ stabile. Statul își transferă ponderea preocupărilor prin instituțiile și personalul pe care-l utilizează spre prospectarea viitorului și promovarea unor interese strategice și mai puțin pe domeniile tradiționale de protecție pasivă a cetățenilor. Aceştia din urmă se preferă să fie instruiți și înarmați pentru a purta pe cont propriu, în cadrul organizațiilor economice, pe piața muncii, bătălia pentru a obține recunoaştere, să fie apți să valorifice oportunități și suficient de mobili pentru a crea și exploata altele noi.

---

* Într-o lucrare apărut recent se apreciază: „Toate economiile sunt constant într-o stare de mişcare fiind provocate de dezvoltarea din restul lumii, de schimbări în structura cererii și schimbarea tehnologică… Sunt recompense generoase pentru acei ce găsesc mijloacele să conducă această expansiune, mergând mai departe nimeni nu poate să-și permită să rămână în afară" T.Killick, *The Flexible Economy*, Rouledge, London, 1995, p. 2.

2.3. Valoarea de piață

Desfășurarea oricărei activități economice cere compararea periodică a costurilor și prețurilor, respectiv a prețurilor între ele. Aceste două mărimi, costurile și prețurile de vânzare, alături de costul capitalului și cererea de piață, utilitatea și satisfacția oferite de produse sunt principalii parametri ai ordonării și ghidării activității de producție, a stabilirii dimensiunilor, structurii, calității individuale a produselor și serviciilor, respectiv a confruntării cu preferințele și puterea de cumpărare de pe piață.

Nivelul costurilor este determinat parțial endogen (adică sunt generate și reglate din interior sau precumpănitor din interiorul firmei, al agentului economic) și parțial exogen (din afară) prin prețurile materiilor prime, nivelul salariilor, costul capitalului, sarcina fiscală și înlesniri la comerțul exterior. Prețul în economia modernă are determinare exogenă (nu depinde de întreprindere, este un determinat al pieții).

Trebuie menționat că nivelul prețurilor depinde de mai mulți factori, unii dintre aceștia greu de separat și evaluat, într-un model unitar, în care să ia în considerare intervenția statului, prin stabilirea taxei pe valoarea adăugată, a accizelor la unele produse, a sarcinii fiscale și obligațiilor și avantajelor comparate în schimburile economice externe și a firmelor care domină anumite segmente de pe piață (proporția cărora este precumpănitoare în România, atâta vreme cât nu se operează procese reale de privatizare și protecție a concurenței).

Caracterul complicat al formării prețurilor a generat o literatură contradictorie, care explică nivelul acestora în funcție de considerente ideologice, în moduri diferite, unele chiar opuse în conținutul lor.

2.3.1. Teoria valorii muncă. Între factorii care au favorizat ascensiunea teoriei valorii muncă – teoria obiectivă a valorii – se află preponderența muncii nemijlocite, numită vie, în formarea costurilor în perioada când această construcție s-a impus în lumea științifică. În perioada de formare și acceptare a acestei teorii, promovarea de către ideologia protestantă a unui cult a muncii, gradul redus de diferențiere calitativă și funcțională a produselor ș.a. au favorizat răspândirea acestei teorii.

Fondatorii teoriei valorii muncă au așezat la baza acesteia munca necesară pentru a obține o marfă, cantitatea de muncă înglobată în produs, pornind de la faptul că nici un producător nu se poate sustrage necesității recuperării cheltuielilor, inclusiv a celor de muncă.

Necunoașterea cheltuielilor, lipsa calculului de costuri a fost multă vreme un impediment serios pentru progresul unor întreprinderi,

incapabile din această cauză să opereze selecţii între produse rentabile şi nerentabile sau între afaceri profitabile sau mai puţin avantajoase.

Dezvoltarea producţiei marfare şi extinderea schimbului au condus la o selectare spontană a producătorilor cu ajutorul criteriului comparării costurilor cu preţul de vânzare, piaţa eliminându-i pe cei care nu-şi recuperau repetat costurile.

În acest mod, deşi lent, a fost promovată indirect creşterea performanţelor de producţie şi implicit crearea unor condiţii noi, mai favorabile, cele de competiţie economică şi dezvoltare.

Adversarii teoriei valorii muncă argumentează că preţul nu coincide decât arareori cu valoarea muncă. Deşi adepţii mai noi ai valorii muncă, marxiştii, au adus, pornind de la modelul lui Marx din „Capitalul", o construcţie mai elaborată, care elimină o parte din inadvertenţele teoriei, aceasta nu satisface cerinţele operaţionale ale timpului nostru.

Pe măsura creşterii eficienţei economice, accesul la produse creşte considerabil, ceea ce generează o nouă atitudine faţă de acestea. Se remarcă îndeosebi ataşarea unor noi utilităţi produselor, derivate din caracteristici estetice, prestigiul pe care-l conferă posesia sau folosinţa bunului sau serviciului. Aceste manifestări corespund unui nou palier de eficacitate economică şi unor nevoi specifice ţărilor dezvoltate. De exemplu, dacă un obiect de îmbrăcăminte este confecţionat pentru a ne apăra de frig, acesta rămâne satisfăcător dacă-şi validează utilitatea, indiferent de design, culoare. Societatea modernă nu numai că a impus o anumită linie a modei, dar alocă resurse însemnate particularizării, cerinţei de a asigura statut social purtătorului piesei de îmbrăcăminte, nevoii de a asigura satisfacţii estetice cumpărătorului.

O astfel de manifestare nu este posibilă într-o societate care este nevoită să asigure satisfacerea nevoilor primare, de exemplu, printr-o producţie pentru autoconsum* de eficacitate redusă pentru că lipsa competiţiei nu presează asupra nivelului tehnologiei utilizate, a calităţii produselor şi nu se poate acoperi aria satisfacerii unor utilităţi superioare.

În acord cu teoria obiectivă a valorii, mărfurile se schimbă între ele în raport cu consumul de muncă necesară în condiţii medii de îndemânare,

* Producţia pentru autoconsum defineşte o stare a evoluţiei societăţii în care produsele sunt destinate consumului propriu. Important, pentru subiectul pe care-l abordăm, este faptul că într-o astfel de etapă a evoluţiei nu funcţionează mecanismul de supraveghere prin intermediul schimbului şi a posibilităţii de a alege calitatea, preţul şi costul, termenele de livrare şi, indirect, volumul ofertei.

intensitate a muncii şi înzestrare tehnică, dar mărfuri care conţin cantităţi egale de muncă nu vor avea preţuri egale, atunci când satisfac diferit nevoile de consum (mai ales cele estetice, de prestigiu).

La sfârşitul secolului trecut se petrece, în câteva ţări simultan, o modificare de atitudine; oamenii satisfăcându-şi nevoile esenţiale de hrană, îmbrăcăminte, locuinţă, apar (datorită sporirii randamentelor) disponibilităţi suplimentare pentru a acoperi, pentru categorii largi de cetăţeni, unele aspiraţii superioare de consum, care schimbă atitudinea consumatorului faţă de produse.

Este vorba de o perioadă când s-a introdus un nou procedeu de obţinere a oţelurilor, s-a generalizat războiul automat de ţesut etc., ceea ce a sporit accesibilitatea produselor rezultate, pentru o parte mai mare din populaţie. Are loc o revoluţionare a transporturilor, fapte de natură să conducă şi acestea la creşterea consumului, o înflorire a spiritualităţii şi a nivelului de satisfacţie şi a dezvoltării umane.

Utilitatea multiplă a dobândit treptat o importanţă tot mai mare în aprecierea mărfurilor. Faptul se conjugă cu o diversificare treptată şi substanţială a produselor de calitate înaltă. Apar trebuinţe noi pentru consumul de masă legate de instruire, cultură, înfrumuseţare, sport, loisir, prevenirea îmbolnăvirilor. Să remarcăm că îngrijirea sănătăţii, de exemplu, nu este o noutate dar, prin prisma consumului „de masă", este important de înţeles că este rezultatul acestui impact, care a fost generat de creşterea productivităţii.

2.3.2. Teoria subiectivă a valorii nu mai compară obiecte şi respectiv efortul depus de producător, ci se opreşte la aspectul valorizării pe care omul izolat o dă unui obiect. Relaţia este, de această dată, între subiect şi obiect. Subiectul este cel care valorizează, respectiv obiectul este evaluat. Această evaluare constă în a stabili gradul, măsura în care un obiect satisface o anumită dorinţă, valoare, utilitate.

Este important să observăm că fiecare persoană acordă fiecărui obiect o preţuire distinctă, diferită faţă de celelalte persoane. Totuşi, se poate asigura o evaluare general acceptată, pe baza unei medii, a legii numerelor mari, care separă produsele acceptate şi preţuite de cele cu valoare redusă, considerate inferioare.

Valoarea subiectivă este, de regulă, greu de exprimat în cifre şi, prin urmare, se preferă o ierarhizare, o ordine a preferinţelor.

Aparent, ne aflăm într-un domeniu al convenţionalului. Dincolo de aparenţe, preţul stabilit în procesul schimbului ajunge să fie evaluat în societate tocmai prin această proporţie de masă, de lege a numerelor mari.

În fapt, dacă două mărfuri pot fi echivalate una cu alta înseamnă că cea mai importantă funcţie a evaluării a fost înfăptuită, mărfurile au fost comparate şi, eventual, echivalate şi se pot schimba între deţinători.

2.4. Principiul mâinii invizibile.

Adam Smith, în lucrarea „Avuţia naţiunilor…" apărută în 1776, remarcă faptul că dorinţa de câştig a întreprinzătorilor şi manifestările concurenţiale fac ca preţul să se formeze în raport cu anumite jaloane.

Procesul concurenţial este un mecanism prin care penuria determină creşterea preţurilor şi apoi impulsionarea investiţiilor în ramuri cu deficit de ofertă şi şanse mari de câştig, iar excesul de ofertă determină pe termen scurt, dimpotrivă, scăderea preţului şi o migrare a capitalului spre alte ramuri mai profitabile. Se conturează, astfel, un model de funcţionare automată, impersonală, care nu trezeşte animozităţi între oameni, fiind privită ca un fenomen firesc, ca o tendinţă naturală. Pe termen lung, firmele mari şi mici care inovează reuşesc să creeze cerere prin dezvoltarea unor produse sau servicii (un exemplu spectaculos este cel al firmelor care produc echipamente de calcul şi programe, care au obţinut într-un timp scurt sporuri de vânzări şi câştiguri mai mari decât firme importante, cu activitate de o sută de ani).

Promovând propriul interes, căutând un nivel maxim de câştig şi, direcţionând activitatea sa astfel încât produsul să aibă cel mai mare preţ posibil, producătorul nu se gândeşte decât la propriul câştig şi este condus ca de o mână invizibilă să îndeplinească o performanţă care n-a fost căutşi de puţin în intenţiile sale, arăta Adam Smith. Întreprinzătorul este, cu alte cuvinte, în virtutea propriului interes şi a legilor pieţei, incitat şi îndreptat să atingă o anumită ţintă economică favorabilă interesului general, indiferent dacă doreşte expres acest lucru sau nu.

Fără o îndrumare deliberată şi un control sistematic, acest mecanism rezolvă satisfăcător cele mai complexe probleme antrenând persoane, nenumărate variabile, creând, dezvoltând relaţii, unele de echivalare, altele de rivalitate. Un rol important în funcţionarea mecanismului pieţei îl are ansamblul valorilor, simbolurilor, obişnuinţelor de consum, muncă, schimb şi distribuţie care sunt acceptate în societate. Se poate, chiar, trage concluzia că, în plan practic, motivele şi comportamentele persistente sunt o componentă a mecanismului de echilibrare a economiei, dar şi de obţinere a unei bunăstări generale.

Funcţionarea mecanismului pieţei a asigurat o dezvoltare continuă a producţiei, a eficacităţii economice dar, în ultimele decenii ale secolului XIX, urmând tocmai acest curs, se petrece un fenomen numit tendinţa de concentrare a producţiei în firme mari, care a condus la naşterea situaţiilor de monopol sau quasimonopol, fapt care a determinat o îngustare a ariei de acţiune a concurenţei libere.

Economia concurenţială n-a funcţionat niciodată perfect, şi este lipsit de temei să ne aşteptăm ca realitatea economică să se alinieze unui model abstract, deoarece în viaţa economică există nu numai regularităţi comportamentale, instituţii, ci şi dinamism economic, tendinţe de inovare şi amelioarare a structurii economice. Economia concurenţială, conţinând alternative pentru consumator şi instituţii care să-i pună pe producători în situaţia de a-şi ameliora calitatea, termenele şi condiţiile de livrare în raport cu cerinţele cumpărătorilor, a dat rezultate pe deplin satisfăcătoare şi a asigurat ritmuri de dezvoltare de invidiat, cel puţin în raport cu producţia pentru autoconsum sau cu economia de comandă.

2.4.1. Instituţiile. Economia reală se bazează pe regularităţi comportamentale, izvorâte din motive. Regularităţile comportamentale, numite, cu temei, instituţii constituie fundamentul formării aşteptărilor întreprinzătorilor, cumpărătorilor şi chiar a organismelor statale.

Motivele acţiunii umane sunt diverse în fiecare societate evoluată. Compunerea acţiunii care rezultă din motive este adesea numită contract social şi se face asimilarea acestuia realităţii existenţei diviziunii muncii şi a îndeplinirii unor roluri diferite, de regulă, în acord cu motivele care-i animă pe cetăţeni. Contractul social presupune regularităţi comportamentale, obişnuinţe, valori, simboluri (o anumită cultură) care promovând motivele individuale se bazează pe caracterul voluntar al acordului între părţi. Ideologia colectivistă, egalitară, introduce ipoteza omogenităţii nevoilor şi a necesităţii accesului egal la îndeplinirea de roluri sociale şi implicit a omogenităţii aspiraţiilor individuale. Această teză a fost infirmată până acum de manifestările reale din economia de comandă.

O orientare ideologică, tributară cauzalismului mecanicist, acordă atenţie trebuinţelor şi manifestărilor acestora pe plan intenţional, considerându-le impulsul determinant al acţiunii umane. Principalul neajuns al considerării trebuinţelor ca verigă iniţială (de altfel logic, corectă) constă în naşterea unor dorinţe şi valori diferite, raportate la trebuinţe primare identice, sub influenţa unor parametri economici şi sociali cum sunt nivelul veniturilor,

educaţia, stilul de viaţă al părinţilor ş.a. astfel încât între trebuinţe şi motive nu se formează o relaţie univocă.

Tentativelor regimurilor totalitar-colectiviste de a impune nivelarea veniturilor, stilului de viaţă ş.a., le-a succedat lipsa de motive pentru a inova, a ameliora condiţiile de viaţă printr-o muncă asiduă. Specialiştii în management au constatat că nivelarea este compatibilă cu manifestări solidariste, inerţie şi conservatorism. Un exemplu deseori citat în literatura contemporană este cel al modelului de management de personal japonez, care s-a dovedit eficient în operaţiunile repetitive, rutiniere, dar insuficient pentru a susţine inovaţia. Un alt neajuns important al unei astfel de viziuni constă în incapacitatea ştiinţei economice de a prevedea comportamentul uman şi, pe de altă parte, în tentaţia de a-i impune cu instrumente autoritare o ideologie, aspiraţii, altfel spus, se nasc raporturi paternaliste şi totalitare.

Acceptând dorinţe, valori şi motive diverse se poate imagina totuşi o construcţie structurată pe orizontală care se bazează pe diviziunea muncii, pe de o parte, cooperare voluntară pe de alta şi structuri verticale izvorâte din valori şi valenţe diferite, confirmate de competiţia din economia liberă. Ideologii marxişti au negat de la început caracterul voluntar al raporturilor de colaborare în economia de piaţă, susţinând teza creării unui privilegiu al proprietarilor, capitalişti, în raport cu muncitorii. Raporturile de comandă şi autoritate dintre muncitori, salariaţi, în general şi proprietari sau reprezentanţii acestora au fost prezentate ca rezultat al unor privilegii. În ţările dezvoltate marea majoritate a populaţiei acceptă diferenţierea pe structuri de conducere a organizaţiilor economice, atâta vreme cât acestea sunt generatoare de locuri de muncă, bunăstare, libertate de exprimare şi alegere a partenerilor în raporturile patron-salariat. Este de remarcat, în acelaşi timp, că atâta timp cât ţările cu regim totalitar- colectivist nu şi-au arătat slăbiciunea de a inova şi menţine un nivel de trai comparabil cu al ţărilor capitaliste şi libertăţi cetăţeneşti comparabile cu ţările Vestului, statul a constituit un pilon al funcţionării economiei şi într-o perioadă a dezvoltării liniare, fără inovaţii majore ordinea şi tendinţele nivelatoare (până la începutul anilor 60) şi-au arătat puterea de atracţie. Ideologia din ţările Europei Occidentale a rămas o vreme favorabilă nivelării, limitării puterii şi iniţiativei private.

2.4.2. Legea lui Jean Baptiste Say. În 1803, Say scria că o criză generală de supraproducţie este imposibilă. Admitea însă că pe anumite pieţe, pentru anumite produse, pe o durată limitată, excedentele pot să

nu-şi găsească un cumpărător. Aceste crize, potrivit opiniei autorului, sunt provizorii, temporare şi nu pot conturba funcţionarea automată a economiei.

La finele secolului al XIX-lea şi în prima jumătate a secolului al XX-lea, cu deosebire în perioada marelui crah economic din anii 1929 – 1933, crize de supraproducţie au zdruncinat teza (legea) lui Say, potrivit căreia un proces de producţie creează o cerere corespunzătoare pentru produsele ofertate. Cel care produce creează implicit cererea, era de părere Say, deoarece producătorul a consumat hrană, îmbrăcăminte, locuinţă şi este nevoit să-şi înlocuiască obiectele şi serviciile consumate.

Ceea ce nu releva J.B. Say este faptul că într-o producţie dezvoltată, care desfăşoară fabricaţia pentru stocuri, intervin adesea nepotriviri între cerere şi ofertă, mai ales datorită dinamismului, schimbării gustului consumatorilor, conservării averii în depozite şi netransformării economiilor în investiţii.

Depăşirea stadiului fabricaţiei la comandă, specifică producţiei meşteşugăreşti, care însemna că producătorul aşteaptă mai întâi o comandă a clientului şi apoi îşi începea fabricaţia înseamnă, cel puţin în germene, a ajunge la o necorelare între cerere şi ofertă.

A fost meritul lui J.M. Keynes de a fi arătat că economia contemporană lui avea nevoie de ajustări, corecţii pentru a putea funcţiona. Ideile sale ar putea fi sintetizate cam în acest fel: economia nu funcţionează perfect, dar este perfectibilă şi necesită, pentru a evolua, intervenţia statului, care trebuia să corecteze disfuncţiile, neajunsurile naturale. Se cere să adăugăm că în producţia modernă intervenţia deliberată, ţintind sprijinirea mecanismului pieţei şi unele ajustări în distribuţia veniturilor joacă un rol important în ansamblul proceselor de echilibrare şi eficientizare a economiei reale.

Concepţia lui Keynes poate fi relevată printr-o schemă în care sunt luate în considerare două categorii de agenţi, din care prima este cea a gospodăriilor populaţiei. În schema propusă de autorul acestei construcţii, acestea sunt investite cu valenţa de a furniza munca necesară producţiei, din care muncitorii, salariaţii obţin venituri care sunt destinate cumpărării de bunuri şi servicii şi respectiv unor economii.

Cea de-a doua categorie, considerată de Keynes, sunt întreprinderile, care organizează producţia, furnizează venituri gospodăriilor familiale, fac vânzări către acestea din urmă şi sunt beneficiare, sub forma profitului,

ale unor sume care sunt cheltuite ca şi cele provenite din economiile gospodăriilor pentru investiţii. Modelul lui Keynes se distinge prin gândirea economiei în termeni de fluxuri şi conexiuni macroeconomice.

Luând în considerare fluxuri de produse, pe de o parte, şi de venituri (fluxuri băneşti), pe de alta, autorul introduce o viziune nouă şi diferită de cea a neoclasicilor (autorii teoriei valorii subiective şi a teoriei echilibrului în general), prin aceea că scoate în evidenţă conexiuni globale, care interesează circulaţia monetară, costul capitalului şi implicit nivelul dobânzii şi introduce concepte noi cum sunt cererea şi oferta globală, conexiunea dintre cererea globală şi piaţa muncii ş.a.

Veniturile şi cumpărările nu sunt identice ca mărime şi nici sincrone în timp. Între economii care, potrivit schemei, reprezintă un flux în cadrul unui circuit orientat în mod obişnuit spre investiţii şi acestea din urmă, se nasc diferenţe care generează dificultăţi în vânzarea produselor pe piaţă.

De menţionat că mecanismul liberei concurenţe, în prezentarea sa teoretică, ar trebui să rezolve aceste dificultăţi, deoarece cererea este oricând adaptabilă ofertei, dacă preţurile sunt foarte mobile. Observaţia lui Keynes este că preţurile au devenit rigide şi, din acest motiv, adaptarea cererii şi ofertei trebuie ajutată prin intervenţie guvernamentală, concret, prin stimularea dorinţei posesorilor de economii de a-şi plasa banii, apoi prin crearea unei pieţe suplimentare, care să stimuleze economia, să o dinamizeze, să contrabalanseze lipsa de cerere de pe piaţă.

Funcţionarea automată a economiei şi principiul mâinii invizibile îşi pierduseră la acea vreme, în ochii economiştilor, autoputernicia, capacitatea de reglare a tuturor proceselor din economie.

Mai târziu, intervenţia statului, cu deosebire redistribuirea veniturilor prin fiscalitate şi cheltuieli bugetare şi reglementarea excesivă a pieţei s-au dovedit contraproductive. După 1980, tendinţele de liberalizare a economiei au câştigat din nou teren.

Pentru o ţară cu o economie dirijată centralizat, cum a fost România, revigorarea mecanismelor de piaţă prezintă o deosebită importanţă şi este singura cale de echilibrare şi eficientizare.

În economia de comandă care a funcţionat şi în România şi ale cărei urme le resimţim în continuare, s-a instalat o autocraţie capabilă să dirijeze resursele discreţionar, pornind de la unele precepte marxiste, în dispreţ faţă de cerinţele pieţei, dorinţele populaţiei.

Pluricefalia înseamnă în contrast cu dirijarea autoritară existența mai multor centre de decizie, o caracteristică a economiei de piață, care conferă economiei dinamism și eficacitate prin nașterea unor fenomene concurențiale și a exercitării unui control eficace al forțelor pieței asupra fiecărui agent producător, (care în acest mod nu se află în anarhie, ci într-o stare de coordonare dinamică, benefică, exercitată prin prețuri, standarde de calitate, termene de livrare, pârghii de stat atât financiare cât și monetare) și a menținerii interesului actorului din economie pentru rezultatele activității sale. O economie liberală poate fi recunoscută după faptul că fiecare agent economic, salariat, mic întreprinzător, firmă este motivat pentru o activitate performantă, astfel asigurându-se echilibru, eficiență și ordine, corectitudine.

Activizarea, nașterea inițiativei individuale, atât de necesară economiei românești, poate fi obținută prin privatizare, adică trecerea proprietății colective în stăpânirea privată.

2.4.3. Proprietatea înseamnă posesie, dispoziție și folosință sau uzufruct. Elementele enumerate se referă la obiectul proprietății, deoarece definiția pornește de la premisa că proprietatea este o relație între subiect și obiectul deținut și relevă, într-o primă abordare, cele mai importante caracteristici ale acesteia.

Dacă bunurile sunt deținute de proprietar, acestea se capitalizează, aduc un anumit venit și, ca urmare, proprietarul este interesat în conservarea, dezvoltarea și valorificarea resurselor pe care le deține, iar dacă acestea sunt destinate consumului, aduc satisfacție celui care le-a dobândit.

De remarcat că dreptul de uzufruct și dispoziție individuală liberă asupra obiectelor generează o atitudine substanțial diferită cu privire la obiectul proprietății în comparație cu deținerea în devălmășie, ca proprietate comună.

La noi în țară, proprietatea de stat sau publică deține ponderea cea mai mare din totalul avuției naționale.

Această formă de proprietate se caracterizează prin delegarea dreptului de dispoziție către împuterniciți – fondul proprietății de stat – și respectiv manageri care exercită, în fapt, dreptul limitat de dispoziție. Dispoziția și gestiunea averii publice este grevată de caracterul greoi al luării deciziilor și lipsa de interes cu privire la gestionarea sa. Se constată de asemenea pe scară largă, manifestări de nepotism, corupție și nu există speranțe ca din liberalizarea vieții politice să decurgă consecințele sperate în privința comportării corpului directoral al acestor firme, deoarece însăși decizia

economică tinde să fie concentrată în centrele de putere politică fie direct, fie prin „clientela" acestora.

A doua formă de proprietate este cea asociată, colectivă (liber asociată). Dacă asocierea este constrânsă, caracteristicile sunt mai apropiate de proprietatea publică. Legea stabileşte, de altfel, reguli de gestionare şi dispoziţie asupra formei asociate liber, pentru a evita abuzul mandataţilor la gestiune în raport cu mandatarii.

În etapa actuală se constată o restrângere a sferei formelor de proprietate asociată, fenomen care se explică atât prin persistenţa imaginii negative datorate unor experienţe anterioare, concretizate în gestiunea discreţionară, apoi prin lipsa de dinamism care izvorăşte din caracterul greoi al luării deciziilor în astfel de asociaţii.

Proprietatea individuală constă în deţinerea exclusivă a unui obiect de către o persoană, familie, care dă dreptul la folosinţă, dispoziţie şi uzufruct şi îl motivează pe proprietar în privinţa administrării averii.

Proprietatea individuală cunoaşte substanţiale creşteri de proporţii şi importanţă în privinţa motivării cetăţenilor, după înlăturarea dictaturii. Sunt necesare forme de gestiune interesată, comparabile cu cele din ţările dezvoltate şi la nivelul organizaţiilor economice mari (în forma contractului de management, a participării conducătorului unităţii la beneficii, a transferului în condiţii de favoare a unei părţi din acţiuni ş.a.), deşi acestea nu vor putea concura procesul propriu-zis al privatizării, ca element necesar de generare, în condiţiile concrete din România, a nivelului viabil de motivaţie, care să asigure un nivel mai înalt de eficienţă şi, mai ales, să conducă la asumarea de riscuri, în conţinut, să inoveze.

Considerăm că asocierea proprietăţii private, individuale numai cu lăcomia, egoismul (L. Thurrow 1996) este o exagerare care trebuie evitată atunci când facem referire la nivelul actual al dezvoltării umane. Autoritatea care se naşte din proprietate, într-o societate liberală, impune responsabilităţi, adesea calificare de nivel înalt, răspundere faţă de angajaţi, asociaţi şi partenerii de afaceri, adică manifestări care depăşesc conţinutul egoismului, al avariţiei.

Privatizarea înseamnă, în substanţa sa, trezirea interesului individual, de manager, dar, mai ales, de proprietar capabil să depăşească obstacolele care persistă în calea fluenţei afacerilor, piedici izvorâte din manifestări de birocratism, corupţie şi să promoveze produse şi idei noi, să asume riscuri, într-o economie dinamică şi competiţională. Privatizarea

nu se limitează la transferul formal al titlului de proprietate şi nici la dorinţa de a câştiga, ci implică pricepere (calificare), culegere şi gestionare de informaţie demnă de încredere, acces la surse de finanţare prin deblocarea sistemului bancar şi structurarea pieţei financiare. Rezumând, se poate spune că privatizarea presupune crearea unui mediu concurenţial care să certifice calităţile acelor competitori care sunt pregătiţi să-şi valideze avantaje comparate, capabilitatea, forţa de a fi demni de încredere în lumea afacerilor, pe piaţa capitalului şi a forţei de muncă.

Diferenţierea socială va fi un rezultat al privatizării reale, care conţine numeroase componente necesare, benefice. Pe lângă elemente de specializare, diviziunea muncii favorizează crearea în societate a unei stratificări şi structuri verticale (cu caracter de stabilitate), cu valenţe de inovare şi eficientizare.

Accesul întreprinzătorilor la decizie economică independentă, care va fi consecinţa esenţială a privatizării, mai are şi o altă consecinţă economică importantă: crearea unor centre multiple de decizie şi implicit slăbirea poziţiei monopolurilor.

O altă consecinţă care rezultă din precedentele, constă în crearea de resurse suplimentare pentru restructurarea economică. Creşterea eficienţei alocării resurselor, utilizărea pe scară mai largă a unor variante tehnologice noi, riscate, dar cu şanse mari de câştig, înseamnă dinamism, deoarece permite disponibilizarea de profit suplimentar. Este de aşteptat o creştere a răspunderii în angajarea afacerilor, în alegerea colaboratorilor, a personalului salariat şi a partenerilor de afaceri, în condiţiile în care erorile se plătesc din buzunar şi erodează imaginea de om de succes.

Sporirea dinamismului şi a mobilităţii firmelor private este hotărâtoare pentru industriile de produse de modă, confecţii, mobilă, dotări interioare, chiar automobile, dar prezintă o importanţă notabilă şi pentru alte sectoare. În aceste domenii, avantajele comparate, la fel, depind de cunoaşterea pieţei, a ofertei competitorilor şi de estimarea corectă a duratei de viaţă a fiecărui produs.

Creşterea mobilităţii şi creşterea eficacităţii creează resurse pentru retehnologizare, restructurare, plăţi salariale mai stimulative, ceea ce va conduce la o sporire a dimensiunilor pieţei interne şi o majorare a participării la schimburile economice internaţionale, ca urmare a creării avantajelor comparate, rezultate din adecvarea ofertei la cerere.

Procesul de privatizare crează, de asemenea, suportul pentru lărgirea libertăţilor individuale, manifestarea opiniei critice, limitarea abuzului care

rezultă din monopolul puterii şi, ca urmare, o nouă atitudine faţă de profesie, afirmare individuală, risc şi reuşită.

2.5. Economia modernă

În abordarea unei anumite realităţi, cercetătorul este înarmat cu o paradigmă, ipoteze, noţiuni, modele pe care le confruntă cu ceea ce este capabil să perceapă din realitate. Procesul de cunoaştere nu debutează cu demersuri inductive, deoarece sunt necesare instrumente şi, de asemenea, important, studiul este marcat de anumite interese care influenţează şi acestea structurarea procesului cognitiv. Ulterior, ipotezele, modelele, ideologia, confruntate cu realitatea şi rezultatele concretizate în soluţii de influenţare pot genera revizuiri, urmare a insatisfacţiilor ocazionate de bagajul său iniţial de instrumente, fapt care conduce la ajustarea acestora sau chiar o abandonare a lor în favoarea altora, mai fertile.

După o perioadă de evoluţie rapidă a economiei reale, în sensul cerut de conexiunile acestei logici, adică de concurenţă liberă şi ideologia care o susţine şi înainte să se fi ajuns la deplina sa înfăptuire, funcţiile economice ale statului (acum aproximativ o sută de ani), au început să sporească rapid, datorită apariţiei unui nou actor economic, marea firmă care însemna o negare a principiilor liberei circulaţii a capitalului şi a competiţiei şi împovăra structurile automate de reglare, distorsiona preţurile, permitea privilegii pentru firmele puternice. O dată în plus, statul a devenit un instrument de promovare a mecanismelor liberale, de promovare a unor elemente ale democraţiei economice. Sub influenţa avansului economiei de comandă şi a ideologiei democrat-solidariste în Europa Occidentală statul şi-a asumat sarcini de protecţie socială, sporind încasările din impozite, taxe, accize şi devenind un mare întreprinzător. Lumea ştiinţei economice, slujitorii acesteia, au procedat la revizuiri, la elaborarea unor noi modele de influenţare a economiei reale.

2.5.1. Rolul statului modern în economie. Statul a dobândit în epoca modernă valenţe tot mai pronunţat antidiscreţionare, îndreptate împotriva stăpânirii neîngrădite a nobilimii feudale. Prin intermediul acestuia s-au impus la începuturile modernităţii constituţiile, treptat s-a coagulat iluminismul, a fost abolit absolutismul şi, mai târziu, au fost proclamate drepturile individuale, astăzi numite drepturile omului. Într-o etapă a evoluţiei, statul a fost instrumentul militantismului liberal. În perioada când mecanismele liberale învinseseră privilegiile feudale, dar n-au fost suficient de puternice pentru a asigura securitate şi prosperitate

cetățeanului, statul a fost acaparat de purtătorii ideologiilor solidariste, naționaliste sau colectiviste și a servit puterii discreționare, deținute de uzurpatorii puterii în numele intereselor națiunii sau ale clasei muncitoare. Abia odată cu articularea unor mecanisme liberal-democratice, dinamice, capabile să satisfacă aspirațiile majorității, statul și-a redobândit calitatea de instrument al acelorași idealuri de libertate și democrație.

Înlocuind conducerea autoritară din timpul războiului, oferind o protecție socială avansată pe seama gestionării a aproape 40-50% din produsul național brut, după principii deseori discreționare (în afara criteriilor de piață, a mecanismelor acesteia) statul postbelic a jucat un rol de structură verticală, stânjenind sau, în unele țări, anulând mecanisme de piață eficiente, datorită presiunii ideologiilor colectiviste.

Argumentele în favoarea intervenției statale se sprijină pe observarea tendințelor de sporire a dimensiunilor firmei private și a tentației acesteia de a-și asigura privilegii, păgubitoare pentru cetățeni și, la fel, pe manifestarea tendințelor de diferențiere și înstrăinare a unei părți din populație ca urmare a acțiunilor mecanismelor de piață. Trebuie adăugat și că mecanismele de piață se sprijină și și-au dobândit deseori conturul datorită acțiunii deliberate a organismelor statale, concurența este, de altfel, supravegheată și sprijinită de stat.

Argumentele potrivnice intervenției statale se întemeiază pe valențele insuficiente de gestiune a afacerilor în regim birocratic (cu patrimoniu deținut public), de asemenea pe capacitatea restrânsă de prevedere, care rezultă din caracterul limitat al cunoașterii, pe de o parte, și pe caracterul constrângător pentru manageri, din partea structurilor de comandă, numite, de regulă, „plan" sau autoritate centrală de comandă, pe de alta.

În practică se întâlnește o largă paletă de compromisuri ale intervenției statale și promovării liberei inițiative, a competiției, inovației, care tind să balanseze avantajele pieței și intervenției statului.

După 1980 se produce o revoluționare a ideilor care au dominat politicile economice și acțiunea statului în economie. În majoritatea țărilor dezvoltate s-a acreditat ideea că organismele statale sunt construcții birocratice dominate de motivele funcționarilor și adesea ale grupurilor sau chiar asociațiilor de funcționari care urmăreau tinte proprii, scăpate de sub controlul alegătorilor.

Gestiunea sectorului public a suferit în consecință și aceasta, substanțiale schimbări de optică, câștigând teren idei cum sunt crearea mediului competițional pentru firmele deținute public, crearea alternativelor (de regulă

private), care s-au dovedit aproape întotdeauna mai eficiente, precum şi crearea unui mediu competiţional în însăşi structura managerială a organismelor de stat. Au fost operate transferuri de autoritate dinspre centru spre comunităţile locale, care şi-au putut spori puterea de control a gestionării fondurilor şi a ameliorării calităţii serviciilor, cu suport public şi au apărut şi s-au dezvoltat procese de participare, de contribuţie pe bază de voluntariat la atingerea unor scopuri ţintind acoperirea unor nevoi specifice fiecărei comunităţi.

Imaginii statului caritabil, dar din ce în ce mai îndatorat faţă de cetăţeni, i s-a substituit un organism care propune un parteneriat, în care banii publici sunt cheltuiţi sub controlul contribuabililor, deseori cu participarea comunităţilor locale la finanţare şi aşezarea lor în condiţii de participare, la punerea în operă a unor utilităţi. Învăţământul şi sănătatea, prezervarea echilibrului ecologic au cunoscut procese de restructurare în sensul armonizării ofertei publice şi participării voluntare a cetăţenilor cu nevoile comunităţii.

Obiceiurile de a contribui voluntar, de a supraveghea, monitoriza păstrarea echilibrului ecologic, de a supraveghea oferta de bunuri şi servicii a firmelor publice de către cetăţeni crează şi în România sentimente, reprezentări şi exigenţe noi faţă de stat.

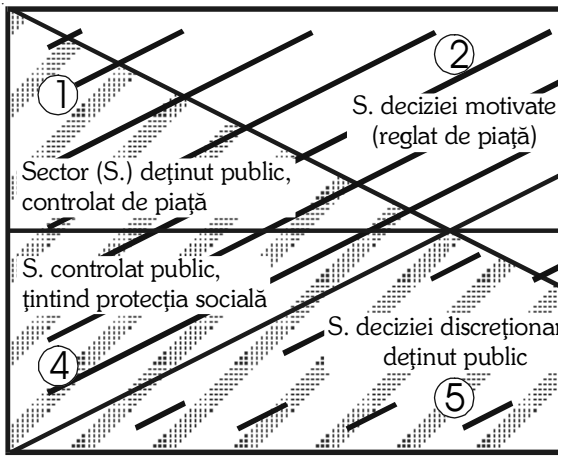
Mecanismul economic sau economia reală este legată de existenţa statului şi prin alcătuirea unui corp de legi şi impunerea respectării acestora. Începând încă din secolul XIX guvernele conservatoare au asimilat în Germania (prin Bismarck) apoi la începutul secolului nostru în Marea Britanie (prin Beverage) sarcina de protecţie a unor pături defavorizate, în primul rând şomeri. Mai târziu, după al II-lea Război Mondial, protecţia socială a fost generalizată în aproape toate ţările Europei, ceea ce a însemnat transformarea statului în cel mai mare şi puternic agent economic gestionând proporţii însemnate din PIB.

Statul este în continuare un actor important în procesele de reglare. Rolul său economic în calitate de agent de producţie este în diminuare în aproape toate ţările lumii. Statul, prin organismele sale legislative, executive şi funcţional-economice, cum este banca centrală, oficiul de protecţia concurenţei va continua să ofere jaloane, reguli de cooperare, producţie şi să concentreze eforturi care să permită depăşirea orizontului limitat de promovarea echilibrului prin acţiunea întreprinzătorului privat incriminat, cu temei, că nu răspunde nevoii conservării mediului şi echilibrelor

ecologice, neglijează nevoile de echitate şi că limitează aria manifestărilor democratice. Este rolul important al statului român să construiască un model şi o structură de punere în practică a consolidării şi dezvoltării avantajelor comparate ale firmelor din România.

Statul îşi păstrează un rol însemnat şi în privinţa apărării, păstrării ordinii publice, a garantării unui minim de echitate, care să apropie satisfăcător şansele de afirmare a fiecărui cetăţean. Este, de asemenea, necesară sporirea ofertei de informaţie statistică, privind niveluri salariale şi chirii regionale, criminalitate şi grad de ocupare care sprijină mobilitatea populaţiei şi adoptarea unei conduite eficiente şi de lărgime a spaţiului economic guvernat de principii raţionale.

O sugestie în această privinţă, propunem cititorilor în Schema nr. 1 care ţinteşte să clasifice şi să releve conexiunile simbiotice între intervenţia statului şi manifestările sale reale în economie, cu manifestarea spiritului întreprinzător privat şi raporturile dintre producţia destinată consumului propriu, implicit separarea în zone aflate sub controlul pieţei şi respectiv al deciziei discreţionare.



Zonă deţinută public

Zonă controlată sistematic

Zonă deţinută privat
(sectoarele 2, 3 şi 6)

Zonă influeţată incidental
sau periodic de instituţii

Schema nr. 1

Alocarea de ajutoare, prime de export, subsidii pentru agricultură, minerit, siderurgie, comenzile de stat, politica vamală şi sursele de venituri din tarife vamale, alături de fiscalitate, politica monetară, deseori cea de credit reprezintă câteva domenii la care vom reveni şi care constituie componente ale economiei reale în care statul este actorul principal.

Imaginea unui monarh puternic, dominând absolut, după propriile idei, sau simplu, după bunul plac este, în anumite limite, sugestivă pentru grupurile de presiune, lobbyurile care se exercită, sau pentru pentru situaţia în care statul îşi exercită prin organismele sale atribuţiile în mod discreţionar, scăpate de sub controlul cetaţeanului. Într-o ţară liberă există întotdeauna forţe care se opun cu mai mult sau mai puţin succes puterii şi acţiunii discreţionare a statului, dar acest fapt nu înseamnă că acest organism se supune principiilor dorite de cetăţeni, în întregime. Raporturile statului cu cetăţeanul şi organizaţiile economice constituie, în continuare, un subiect de interes pentru ştiinţa economică.

Statul contemporan poate fi privit din perspective diferite şi anume a ceea ce poate să facă pentru buna funcţionare a economiei, ce trebuie, respectiv ce funcţii ale societăţii moderne nu sunt, dar pot fi îndeplinite de către alte organisme sau cetăţenii înşişi, instituţii laice şi bisericeşti, organizaţii şi exponenţi ai comunităţii coezive prin teritorialitate, înrudire, apropiere de ţinte şi idealuri sau mai simplu, de interese.

Este un răspuns la întrebarea: ce aşteaptă cetăţenii, majoritatea, diferite comunităţi minoritare, grupuri de interese şi presiune de la organismele statale?

O altă întrebare este legată de perspectivele evoluţiei previzibile ale organismelor statale şi rolului lor în raport cu situaţia actuală. Mai concret va creşte rolul statului, cum se vor restructura funcţiile şi mijloacele sale de acţiune?

În literatura occidentală sunt împărtăşite câteva idei între care funcţionalitatea şi eficienţa redusă a statului ca întreprinzător. Structurarea birocratică şi restrângerea mediului competiţional şi a comportamentului corespunzător, datorită extinderii activităţii economice şi sociale a statului au creat situaţii greu de stăpânit într-o societate pluralistă, promotoare a statului de drept. Sindicate, grupuri de presiune, au ajuns deseori să paralizeze activitatea statală şi să scadă încrederea în capacitatea sa de ordonare, catalizare a vieţii economice şi sociale.

Cu începutul anului 1980, apoi pe măsură ce ameninţarea ideologiei totalitar-colectivistă a scăzut, tinzând să dispară, rolul statului a cunoscut o

tendinţă de restrângere şi restructurare în favoarea mecanismelor pieţei, a competiţiei. Se poate afirma că imaginea unei construcţii paternaliste având în centru un stat pluripotent, consonant cu acţiunea şi ţintele regimurilor autoritare şi economia de comandă pe care au promovat-o s-a destrămat şi se tinde, cel puţin pentru moment, spre acceptarea tezei statului minimal. Imaginea centrului de decizie monolit pe care îl influenţează grupurile de presiune, sindicatele, patronatul şi, în special lumea financiară sau lumea academică este tot mai mult depăşită. Se acceptă teza pluricentralismului şi a eficienţei statului arbitru, a celui ce stabileşte reguli de comportament.

Statul îşi păstrează şi întăreste rolul de garant al respectării regulilor de acţiune şi recunoaştere a meritelor personale. Fără intervenţia statului din Lumea Dezvoltată nu ne-am putea aştepta la regularităţi comportamentale şi cooperarea unor agenţi concurenţi de mărimi şi puteri economice diferite şi cu valenţe foarte diversificate.

A fost o sarcină asumată a organismelor statale moderne să fi limitat puterea firmelor mari şi să le fi pus în relaţii de competiţie cu firme de potenţial apropiat din alte ţări, creând astfel condiţii pentru emulaţie, diversificare şi valorificarea avantajelor concentrării producţiei. În paralel, statul sprijină formarea şi dezvoltarea firmelor mici şi mijlocii, mult mai dinamice, aflate în competiţie aspră, generând inovaţie, o conexiune rapidă între producător şi consumator, diversificând şi scoţând pe cetăţean de sub apăsarea coloşilor tentaţi să monopolizeze producţia, desfacerea, canalele promoţionale, resursele financiare ş.a.

Asumarea de către statul postbelic a unei poziţii paternaliste de protector al fiecărui cetăţean al lumii dezvoltate s-a dovedit nefertilă. Tendinţelor solidariste, paternaliste li s-au substituit dezvoltarea umană pe măsura accesului la niveluri ridicate de consum pentru masa de cetăţeni, acces la instruire, sănătate, mijloace de informare şi parţial la decizie sau controlul acesteia.

Statul bunăstării generale a apărut sub ameninţarea expansiunii ideilor totalitarist-colectiviste şi a dispărut treptat din motive similare, odată ce acestea din urmă şi-au dovedit ineficienţa.

Intervenţia directă a statului simbolizată prin cheltuieli publice ridicate, deficite bugetare se îndreaptă spre un sfârşit. S.U.A. au avut primul buget federal echilibrat după lungi perioade de creştere a datoriei publice* . În

* Deficitele balanţei de plăţi cronice şi de mari proporţii ale S.U.A. s-au dovedit a fi benefice acestei ţări a cărei productivitate a crescut continuu

Uniunea Europeană s-a impus o limită a deficitului bugetar, ca o tentativă de însănătoşire a economiei şi echilibrare a conturilor bugetului, ceea ce înseamnă implicit acceptarea unei alte politici economice.

2.5.2. Mecanismele automate. Din perspectiva economiei reale care cristalizează procese de reglare a cantităţii, calităţii, sortimentului ofertei, termenelor de livrare, condiţiilor de plată ş.a. mecanismele automate la care vom face referire mai jos oferă doar o imagine parţială asupra exerciţiului eficace de reglare, atât pentru ţările dezvoltate, care şi-au creat în perioada postbelică mecanisme eficiente de piaţă, dar mai ales pentru România aflată într-un proces întârziat de reformă şi creare a structurilor competitive.

Marile firme, concentrări de putere financiară din ţările dezvoltate şi firmele monopoliste beneficiare ale structurilor şi comportamentelor de penurie în România reprezintă centre de putere economică având forţa să distrugă, uneori, deseori să abată cursul proceselor de competiţie. Considerăm, totuşi, că actualele tendinţe de globalizare a economiei sunt favorabile, în anumite limite, lărgirii concurenţei şi dezvoltării mecanismelor pieţei pentru economia românească, mai ales în noul context al începerii negocierilor de aderare şi a presiunii forţei competitive a ţărilor Uniunii Europene.

Activarea proceselor competiţionale favorizează o viteză de reacţie sporită la semnalele pieţei, durata retroacţiunii (o operaţiune de ajustare şi corectare care diminuează şi pierderile rezultate din inadecvarea ofertei de bunuri şi servicii). Globalizarea economiei lărgeşte sfera competiţiei pentru firmele mari, punându-le adesea în situaţia de a se comporta concurenţial şi a răspunde rapid la provocările pieţei. Întărirea concurenţei generează motivaţie pentru inovaţie, pentru căutarea şi promovarea resurselor alternative, fenomen cu valenţe de echilibrare şi diminuare a incidenţei situaţiilor de penurie de factori de producţie.

Mecanismele de piaţă comportă şi dezavantaje, concretizate în promovarea inegalităţii veniturilor şi bogăţiei. O parte din resurse sunt alocate pentru produse de lux, în timp ce cetăţenii săraci nu au asigurate bunuri şi servicii din categoria celor care satisfac nevoi fiziologice. Deseori,

---

pe fondul întăririi competiţiei pe piaţa americană şi a atragerii de resurse financiare din Asia de Sud-Est, Japonia, care în fapt au subvenţionat economia americană. Fără îndoială, deficitul balanţei de plăţi externe nu se poate prelungi la nesfârşit, dar a fost inteligent manevrat de agenţiile guvernamentale ale Statelor Unite.

mecanismele de piață sunt acuzate, însă, pe nedrept de pusee inflaționiste, creșterea șomajului sau manevrarea gustului consumatorilor prin mijloace de persuasiune de care dispun marile firme.

Așadar, mecanismul concurenței oferă parametrii cooperării economice prin reglare de piață pe anumite segmente cum sunt agricultura, o parte însemnată din servicii, producție artizanală adaptată cererii diversificate și exigente din țările dezvoltate. Producția marilor firme se supune unor reguli denumite în mod obișnuit concurență oligopolistă. Manifestările de limitare a intrării competitorilor pe piață, rigiditatea unor prețuri, privilegii create prin reclamă și alte forme de persuasiune asupra cumpărătorilor constituie o altă componentă a mecanismelor de reglare a parametrilor pieței. Considerăm îngrijorarea exprimată deseori, în România, că piața acestei țări va fi dominată de câteva monopoluri o manifestare izvorâtă mai degrabă din trăiri emoționale decât din argumente și fapte palpabile în prezent și cu atât mai puțin previzibile în viitor.

Ideologiile diferite, opuse adesea, se leagă de interesele diferitelor grupări sociale pe de o parte și de gradul dezvoltării umane. Nivelurile scăzute ale dezvoltării umane, gradul redus de instruire, opinii nivelate de grupurile care au acaparat puterea, un nivel modest al consumului material și un acces modest la informație, participarea social-cetățenească redusă se asociază cu ideologii și comportamente solidariste. Dimpotrivă, un grad ridicat al dezvoltării umane conduce la manifestări competiționale, preferință pentru acțiuni cu un risc mai ridicat și acceptarea regulilor de comportament impuse de o societate liberală*, cu participare ridicată a cetățeanului la viața publică, fie sub forma organizării politice, dar tot mai frecvent a celei comunitar-locale.

2.5.3. Un nou actor. Un rol tot mai însemnat îndeplinește în economia contemporană lumea științifică, lideri de opinie (universitari, publiciști, specialiști) care prin ideile și raționamentele lor influențează atât opinia publică, gusturile și dorințele consumatorilor, dar și acțiunea organismelor statale. Accesul tot mai larg al opiniei publice la informație economică permite unor institute private sau non-guvernamentale să elaboreze studii, prognoze, să construiască scenarii, care sensibilizează opinia publică asupra unor pericole sau oportunități care se dezvoltă.

Societatea modernă primește, odată cu sporirea nivelului de instruire, speranța creșterii duratei vieții, a ameliorării condiției sanitare, a accesului

* G. Hofstede, *Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values*, Beverly Hills, California, 1980.

la surse de informaţii şi la un consum satisfăcător de produse, un set de valori favorabil participării, autorealizării, ceea ce are efecte însemnate asupra funcţionării economiei, a adecvării ofertei şi dinamismului acesteia, urmare a unui trend ridicat de inovare şi sporirii eficienţei.

Oare se deosebeşte tabloul economiei de piaţă de cel pe care-l întâlnim zi de zi în realitatea noastră contemporană? Există oare o deosebire importantă? Deosebirea esenţială dintre economia românească şi o economie de piaţă este faptul că primei îi lipseşte motivaţia, interesul pentru a îndeplini performant anumite funcţii din sistem. Veriga cea mai slabă este managementul, adică luarea de decizii pertinente şi în timp, care să asigure o funcţionare a mecanismului de performanţă ce oferă satisfacţie. Suntem obişnuiţi să auzim nemulţumirea semenilor fără ca cineva să propună soluţii sau să se angajeze serios în finalizarea lor. Reflexele paternaliste sunt manifeste atât la cei care gestionează puterea cât şi la clienţii lor (implicit, complici ai acestora).

Mecanismele de piaţă sunt imperfecte şi insuficiente pentru a asigura eficienţă şi echilibru şi cu deosebire echitatea pe care şi-o doresc o mare parte a cetăţenilor, participarea cetăţenilor şi, îndeosebi, angajarea cetăţenilor, consultanţilor, a mediului academic poate contribui substanţial la remedierea acestui neajuns.

Necesitatea înlocuirii unor motivaţii bazate pe presiune psihică (ca, de exemplu, ameninţarea pierderii bunăvoinţei şefului, sancţiuni ale organizaţiei politice a partidului unic şi deci monopolist, alte ameninţări), cu o motivaţie pozitivă este cât se poate de evidentă. Destrămarea sistemului de presiuni externe generatoare de înstrăinare şi insatisfacţie lasă un loc gol care nu poate fi compensat decât prin întărirea motivaţiei pozitive şi crearea unor noi impulsuri, factori, pârghii, cauze ale acţiunii eficiente.*

Modelele de acţiune cu scop (care nu fac obiectul acestui volum) ţintesc ordonarea faptelor, evidenţierea conexiunilor, inclusiv a motivaţiei şi

* Menţionăm că teoria marxistă s-a sprijinit cu precădere pe nevoile de primă necesitate, hrană, îmbrăcăminte, locuinţă, instruire. Abia mai târziu s-a introdus în gândirea socială şi economică operaţională a acestei teorii teza motivaţiei prin realizare, deşi ideea era prezentă şi la autori care au trăit şi au scris cu mult timp înainte. În teoria economică contemporană, din raţiuni pragmatice, de eficienţă a acţiunii s-a transferat interesul de studiu a impulsurilor activităţii economice dinspre trebuinţe spre motive, trecând astfel în aria de manifestare concretă a comportamentului uman. Într-o diagramă, Masslow, preocupat de motivele consumului şi a alegerii consumatorului, distinge cinci trepte succesive ale motivaţiei în raport cu dezvoltarea umană, motive fiziologice, de securitate individuală şi familială, apartenenţă şi afecţiune, prestigiu şi realizare personală.

atingerii unui ţel, de exemplu depăşirea unui prag de rentabilitate sau eficienţă.

2.5.4. Economia de comandă. O economie centralizată este acea structură în care alocarea resurselor este înfăptuită prin decizii autoritare ale guvernului, impunându-se un plan economic obligatoriu firmelor şi persoanelor aflate în postură de agenţi economici autonomi (cu patrimoniu distinct).

Principala reţinere faţă de planul optim (care este construcţia elaborată ce poate fundamenta un plan ferm) decurge din caracterul incert al evoluţiei structurii cererii de consum şi, în consecinţă, din caracterul inadecvat al alocării resurselor, al ineficienţei acestui tip de reglare a economiei. Experienţa ţărilor planificate centralizat a arătat că adeziunea populară, atât cât a fost obţinută prin solidarism naţionalist, promovarea unor investiţii de reprezentare, o oarecare securitate a locului de muncă şi o nivelare percepută pozitiv de categoriile de populaţie mediu sau slab educate şi cu valenţe profesionale mai reduse nu poate fi durabilă. Un avantaj cert a fost deplina ocupare, care din păcate se obţinea cu preţul creşterii dezinteresului pentru calitatea produselor şi lucrărilor realizate şi afectării capacităţii de inovare în sistem.

Mecanismul planificării centralizate, autoritare a ocazionat imense pierderi prin alocări ineficiente de resurse. Astfel, în România se consuma mai multă energie primară pe cap de locuitor decât în Japonia şi cam tot atât de multă cât în Franţa, cu rezultate de cel puţin 5-7 ori mai mici din cauza preţurilor „planificate" ale energiei, situate sub cele ale pieţei.

Economiile conduse autoritar, prin plan obligatoriu, s-au manifestat foarte rigid în faţa unor schimbări semnificative din economia mondială, putându-se afirma, totuşi, că au fost mai potrivite în a-şi feri cetăţenii de efectele negative ale crizelor economice ciclice.

O manifestare a autoritarismului a fost controlul veniturilor şi alocarea voluntar-discreţionară a unor resurse disproporţionat de mari, în raport cu eficienţa şi posibilităţile de stimulare, pentru investiţii de reprezentare. S-a creat o aparenţă de dinamism chiar într-o perioadă de criză a plăţii datoriei externe a României. Acest imobilism concretizat în preţuri fixe şi ignorarea dinamismului cererii a creat o imagine falsă de stabilitate monetară. În fapt, restrângerea consumului a generat dezinteres şi o penurie generalizată în România, inflaţie şi şomaj mascate şi, în final, colapsul sistemului.

Siguranța desfacerii care a decurs din penuria generalizată și reglarea prin șiruri de așteptare, raționalizarea alimentelor, suprapreț la produsele căutate, au generat insecuritatea aprovizionării, creșterea aberantă a stocurilor de siguranță în firmele industriale și o eficiență a utilizării resurselor extrem de redusă față de o economie liberală. Viteza de rotație a fondurilor și durata de recuperare a investițiilor ar fi fost de neacceptat în orice economie care ia în considerare costul capitalului.

Economia de comandă a fost, totuși, marcată de fenomene naturale de reglare. În discuție pot și trebuie puse proporțiile acestor manifestări.

O economie de piață modernă este un mecanism elaborat care îmbină autoreglarea și intervenția rațională a statului, care asigură coordonarea spontană a activității prin intermediul unui ansamblu de prețuri și piețe parțiale. Este pus în funcție un sistem de comunicații care adună informații, unele standardizate, din categoria prețurilor mărfurilor, a stocului disponibil și a cererii solvabile, a costului capitalului și cotațiilor acțiunilor și altor titluri de valoare de pe piață, care constituie jaloane pentru luarea deciziei economice, care direcționează activitatea actorilor din economie. Fără ca cineva să definească explicit acest mecanism, în continuă schimbare, care este economia de piață, sau să se preocupe în mod deliberat de reglarea și controlul lui, acesta asigură un nivel acceptabil de satisfacție pentru majoritatea cetățenilor.

2.6. Firma mică și firma mare

Simbioza firmelor de diferite dimensiuni constituie un subiect de controversă între susținătorii ideologiei liberale și orientările favorabile intervenției statului în economie.

Încă de la sfârșitul secolului trecut, în S.U.A., au fost adoptate legi de protejare a concurenței, într-o primă formă prin interzicerea fuziunilor și înghițirii de firme din aceeași ramură.

Avantajele concentrării de capital și, pentru o lungă perioadă de timp, consecințele favorabile ale producției în serie mare au constituit suporturi temeinice pentru creșterea dimensiunilor organizațiilor economice.* Totuși, mai întâi în Statele Unite în anii '50 și apoi în alte țări dezvoltate firma mare, integrată, care concentra producția părții covârșitoare a componentelor unor produse complexe s-a dovedit neavantajoasă la gestionare și motivare și marile firme producătoare de automobile au fost divizate printre primele

* Referiri mai ample la acest subiect pot fi găsite în capitolul 9.

pe fabrici, linii de montaj, pentru putea fi controlat nivelul de performanţă şi deseori a putea introduce stimulente competiţionale între fostele departamente de producţie.

Flexibilizarea liniilor de fabricaţie a constituit, de asemenea, un impuls tehnologic, de această dată, pentru restrângerea sau cel puţin menţinerea unor niveluri moderate ale dimensiunii organizaţiei economice.

Progresele teoriei financiare, cu deosebire în privinţa gestionării riscului, a constituirii portofoliului de active a fost un alt impuls pentru menţinerea sau restrângerea dimensiunilor unei organizaţii economice.

Se poate adăuga şi avantajul pe care-l reprezintă construirea şi funcţionarea de filiale în ţări de destinaţie a unor exporturi la argumentele în favoarea limitării dimensiunii unei organizaţii economice.

Evoluţia, dezvoltarea pieţelor financiare şi a tehnicilor de limitare a riscului finaciar au impus pe de altă parte „îngemănări" de firme, creşterea puterii financiare a unor grupuri, adică sporirea dimensiunii capitalului individual, o concentrare a gestiunii financiare a firmei mari, fără ca acest fapt să modifice substanţial comportarea pe piaţă a organizaţiilor economice.

Tendinţelor de concentrare a puterii financiare şi competitive li s-au opus politici guvernamentale de promovare a concurenţei prin integrare vamală regională şi o oarecare liberalizare a schimburilor internaţionale şi crearea zonelor de liber schimb. Statele dezvoltate au impus o legislaţie severă de protejare a concurenţei şi de protecţie a consumatorului.

Este în aceste condiţii interesant de studiat dacă mai luăm în considerare separarea manageriatului marii firme faţă de proprietari, ca o influenţă reală pentru mecanismele de piaţă ale firmei de dimensiuni mari. Foarte probabil că da.

Dacă judecăm activitatea în anumite sectoare, cum este de exemplu cel bancar, firmele mari au o poziţie privilegiată pe piaţă, dar, fapt semnificativ, se află în competiţie reală unele cu altele, în ţările dezvoltate.

Dezvoltarea serviciilor, cu deosebire al celor inteligent intensive (consultanţă finaciară, juridică, firme software ş.a.) ne înfăţişează imaginea unei lumi noi în care investiţia de capital, proporţia firmei, capacitatea de a-şi crea privilegii sunt neînsemnate, dar eficienţa, capacitatea lucrativă sunt foarte ridicate.

Pe de altă parte proporţia contribuţiei firmelor mici şi mijlocii la crearea produselor noi şi implicit a pieţei, a avantajelor comparate pune un serios semn de întrebare în privinţa capacităţii marilor firme de a controla piaţa.

Firmele mici, la rândul lor, aflate în competiţie aspră, luptând pentru supravieţuire şi dezvoltare, sunt adesea în raporturi simbiotice cu firmele mari, făcând legătura motivată şi eficientă a acestora cu consumatorii, furnizând informaţii, deseori oferind soluţii şi produse noi.

Rezumat

Economia de piaţă se caracterizează prin procese automate, *de adaptare reciprocă a componentelor şi ghidaj înfăptuit voluntar de actorii economici pe baza propriei motivaţii şi a unor jaloane externe firmei, agentului economic care cristalizează manifestări numite autoreglare şi* procese deliberate *de ajustare întreprinse de stat, organisme locale civice sau instituţii private, academice, acestea împreună compunând procesele de reglare.*

Economia liberă cunoaşte tendinţe de conservare a unor stări, rezultate din existenţa unor regularităţi comportamentale, instituţii, a unor interese, dar şi procese de dinamică izvorâte din contacte culturale externe, modificarea valorilor sub impulsul inovaţiei.

Starea de echilibru economic a fost o perioadă îndelungată considerată în dimensiunea sa cantitativă. O percepţie mai fertilă acordă atenţie stării de mulţumire a marii majorităţi a populaţiei care poate rezulta din alocarea cea mai fericită a resurselor (generându-se un echilibru static) şi o alocare favorabilă inovării şi dinamicii economice, ameliorării parametrilor de eficienţă, înnoirii şi economisirii.

Mecanismele de piaţă pentru ca să funcţioneze este necesară existenţa şi utilizarea banilor, libera iniţiativă şi proprietatea privată, diviziunea muncii, supravegherea şi influenţa exercitată de stat, organizaţii civice ş.a.

Utilizarea banilor creează posibilităţi mai mari de alegere, permite glisarea convenabilă a termenelor de plată, creşterea vitezei de operare şi asigurarea continuităţii şi fluidităţii producţiei. Formele moderne de bani sunt ieftine, deoarece cer cheltuieli mai reduse de operare şi permit sporirea vitezei circulaţiei bunurilor în economie.

Specializarea producţiei s-a impus treptat în condiţiile funcţionării reglajului de piaţă permiţând diminuarea sau eliminarea operaţiilor auxiliare, folosirea personalului specializat şi înalt calificat, a tehnologiilor performante, specifice, pentru producţia de serie şi de masă. Axa intereselor legate de iniţierea şi dezvoltarea Uniunii Europene o constituie obţinerea avantajelor care rezultă din specializarea şi sporirea producţiei de acelaşi fel, din economii de scară.

Specializarea implică acordarea părţilor „contractante" şi raporturi orizontale de dependenţă însoţite, într-o situaţie de echilibru cerere/ofertă de supraveghere reciprocă a partenerilor, alegerea şi respingerea unor produse şi servicii demodate, care nu mai sunt apreciate şi impunerea dinamicii economice.

Motorul mecanismului de piaţă este interesul privat. Privatizarea înseamnă, în conţinut, naşterea şi manifestarea interesului pentru conservarea, dezvoltarea şi valorificarea patrimoniului individual în cadrul unei comunităţi. Contractul de management din firme publice sau societăţi anonime (deţinute de un număr mare de acţionari) poate acoperi satisfăcător interesul de valorificare a patrimoniului dacă

managerii sunt motivaţi corespunzător prin salarii, participare la beneficii, vânzare de pachete de acţiuni în condiţii de favoare.

Diferenţierea după mărime a firmelor a creat şi raporturi verticale de subordonare, şi a fost treptat, statornicită intervenţia statului. Practica Europei Dezvoltate a impus o simbioză a Statului reglator cu mecanismele pieţei. Statul a dobândit între altele funcţia de control asupra firmelor mari şi de iniţiere şi susţinere a proceselor competiţionale.

Intervenţia statului în economie a avut instrumente şi ţinte diferite în ultimii cincizeci de ani. Au fost operate concentrări de resurse prin fiscalitate, cu scopul stimulării cererii, a apropierii şanselor de afirmare sau a spijinirii păturilor defavorizate. Ultimele două decenii ale secolului marchează restrângerea preluărilor fiscale, concentrarea pe prevenirea pauperizării unor grupuri sociale şi preocuparea pentru întărirea mecanismelor competiţionale şi a avantajelor comparate.

Creşterea sufocantă a preluărilor fiscale a generat a slăbire a interesului privat şi abandonarea filosofiei statului protector. După al Doilea Război Mondial statul şi-a asumat pe scară tot mai largă rolul de promotor şi protector al competiţiei. Mecanismele de piaţă actuale, funcţionarea eficientă a competiţiei în SUA, şi în alte ţări ale lumii, reducerea barierelor în calea liberei circulaţii a capitalului, mărfurilor, muncii, reprezintă un rezultat pozitiv al construcţiei deliberate concepută în cabinete ale organismelor statale, universităţi, instituţii private specializate, bazate pe libera iniţiativă, promovarea drepturilor cetăţeanului, a aspiraţiilor sale manifeste într-un cadru democratic.

În tradiţia modernă avantajele comparate au rezultat din diferenţe de condiţii naturale, resursele bogate, accesul la căi de navigaţie, capacitatea de a concentra capital. În zilele noastre avantajele comparate decurg tot mai mult din aptitudinea de a forma echipe, capabile să inoveze. Dezvoltarea umană, crearea de tehnici, şcoli de creaţie, inovaţie şi promovarea competiţiei reprezintă cheia angrenării eficiente în circuitele economiei globale.

Valoarea de piaţă, care rezultă din aprecierea subiectivă a utilităţii produselor şi respectarea restricţiilor privind acoperirea costurilor se formează prin conexiuni ale cererii şi ofertei consacrate de legea numerelor mari, a opţiunii majorităţii cumpărătorilor.

Sporirea productivităţii permite accesul masei de consumatori la produse şi servicii cu valenţe multiple apte să ofere satisfacţie şi, ca urmare, treptat se acordă prioritate însuşirilor estetice, de reprezentare, autorealizare ceea ce diminuează influenţa costurilor în formarea preţurilor.

Apariţia monopolurilor a adus perturbări noi în funcţionarea pieţei. Rigidizarea preţurilor a generat marele crah din 1929-33, eveniment după care, pe plan teoretic, s-a legitimat intervenţia statului în economie. Începută cu demersuri de protejare a şomerilor în Germania şi Anglia intervenţia statală şi-a fixat ca ţintă stimularea cererii, prin angajarea unor cheltuieli în domeniul infrastructurii, apărării, învăţământ, cercetare, reconversia profesională.

Economia României suferă de pe urma deciziilor discreţionare (luate în afara controlului pieţei şi al cetăţeanului) care generează ineficienţă, inerţie, tensiuni sociale.

Întrebări şi exerciţii

1. Revedeţi înţelesul noţiunilor de reglare, autoreglare, homeostază, echilbru static şi dinamic, instituţii, avantaje comparate, bani moderni, specializarea producţiei, privatizare.
2. Care sunt condiţiile funcţionării pieţei? Explicaţi avantajele folosirii formelor moderne de bani.
3. Care sunt avantajele şi conexiunile specializării în lumea de azi?
4. Care trebuie să fie conţinutul privatizării?
5. Ce sunt avantajele comparate şi care sunt sursele acestora în mediul de afaceri contemporan?
6. Comparaţi teoria subiectivă şi cea obiectivă a valorii. Formulaţi propoziţii normative şi pozitive.
7. Ce rol joacă regularităţile comportamentale în mecanismul reglării?
8. Evaluaţi pe baza datelor istorice avute la îndemână o evoluţie probabilă a rolului statului în perspectiva a 10-15 ani.
9. Ce este decizia discreţionară şi care este opusul acesteia? Care este aria de manifestere a deciziei discreţionare în România?
10. Ce perspective de viitor apreciaţi că au firmele mici şi mijlocii şi clasa de mijloc în România şi în lume?

3. Cererea de produse şi optimizarea consumului

3.0. Premisele calculului consumatorului

Piaţa este un mecanism prin care cumpărătorii şi vânzătorii se întâlnesc pentru a schimba bunuri şi servicii, în interiorul unei structuri economice şi cu ajutorul acesteia, respectând dorinţele fiecărui participant la schimb, luat separat, dar în acelaşi timp având ca ghidaj şi jaloane constând din preţuri, cerere, ofertă ş.a., aşa încât putem accepta că preţurile, cantităţile, calitatea, termenele de livrare şi condiţiile de plată, care sunt parametrii cei mai importanţi ai structurii economice, rezultă din afara sferei voliţionale a actorilor pieţei.

Într-o piaţă liberă, adică în care schimbul este voluntar* , această situaţie asigură avantaje reciproce la nivelul cel mai înalt pentru toţi actorii procesului de schimb.

Pentru validarea modelului reglării de piaţă trebuie acceptate anumite ipoteze privitoare la funcţionarea optimă a pieţei, concretizate în: a) existenţa unui număr mare de agenţi economici atât la constituirea ofertei cât şi a cererii, fiecare având o dimensiune sub nivelul celei care să-i permită influenţarea sesizabilă a parametrilor de reglare (preţ, cantitate, calitate, termene de livrare, condiţii de plată ş.a.); b) omogenitatea ofertei, considerând produsele ca având caracteristici identice, inclusiv accesul la piaţă (costuri de transport, tarife vamale ş.a.); c) libera mişcare a muncii şi capitalului, însemnând că piaţa nu este protejată de bariere economice (dimensiunea unei afaceri, a unei linii de fabricaţie, opoziţia sindicatelor la dinamismul pieţei ş.a.) şi tehnice (existenţa unor brevete, avantaje naturale); d) completa informare a agenţilor economici asupra calităţii produselor, a preţului lor şi a celor de substituire. În fapt, această ipoteză implică tranzacţionarea unei producţii strict omogene (fiind astfel excluse preferinţe individuale ale consumatorilor faţă de mărci, firme comerciale); e) comportarea raţională a agenţilor economici, ceea ce presupune acceptarea unui criteriu de selecţie a opţiunilor. Criteriile cel mai frecvent utilizate în modelare sunt maximizarea profitului şi a satisfacţiei consumatorului.

Cea mai importantă consecinţă a introducerii acestor ipoteze necesare dezvoltării modelelor care servesc luării deciziilor este că preţul de vânzare

---

* Alternativa raporturilor voluntare de schimb este fixarea sortimentului şi volumului produselor şi stabilirea autoritară a preţurilor şi altor parametri în cadrul economiei de comandă, sau limitarea alegerii şi privilegierea organizaţiei care deţine o poziţie dominantă pe piaţa nedirijată de stat.

este considerat o mărime exogenă, un dat al pieței, fapt care are consecințe importante mai ales pentru modelarea deciziilor agenților producători și a configurării producției și consumului în ansamblul acestora.

Din perspectiva cumpărătorului ipotezele pieței perfecte constituie un element de referință, așa cum vom arăta în continuare, modelele urmăresc să evidențieze mărimea și natura fiecărei influențe în ansamblul determinațiilor factorilor mecanismului pieței.

Se cere să mai adăugăm că prezentarea întregului set de modele privitoare la alegerea consumatorului are valoare operațională numai dacă piața este echilibrată, dacă există o competiție reală între ofertanți pentru a obține „votul" consumatorului, ceea ce permite selectarea și validarea unor utilități și prețuri de ofertă. În condiții de alegere, de existență a unor alternative de înlocuire a unui produs sau serviciu cu altele similare, apropiate ca preț, calitate și ceilați parametri care definesc valoarea de piață a itemului se poate valida mecanismul de piață. Într-o economie de penurie (care se poate datora deficitului bugetar, conducerii autoritare a economiei, deteriorării sistemului de prețuri și nefuncționării mecanismului pieței, lipsei de motivație a managerilor sau nivelului scăzut de productivitate și inaccesibilității produselor, în alte situații caracterului ocazional al schimbului și preponderenței autoconsumului ș.a.) competiția este între cumpărători, conduce la adaosuri de preț, sub forma mitei, contraserviciului făcut vânzătorului etc. În situația de penurie alegerea este rareori posibilă și în economie se înregistrează cumpărări amânate, economii forțate și ca o consecință, reducerea gradului de motivare și eficiență (inclusiv o rată nesemnificativă a inovării), în ansamblu societatea suferă din cauza insuficienței sau inexistenței controlului pieței.

Descrierea și operaționalizarea modelului conexiunilor de piață a suferit un îndelungat proces de rafinare ajungându-se la construcția de structuri logice, unele dintre acestea formalizate și transpuse în relații matematice. Este meritul lui Alfred Marshall să fi propus cercetătorilor economiști formule care să-i îndrume spre căutarea unor soluții raționale pentru problemele lor.

Modelele teoretice și cu deosebire cele transpuse în relații matematice utilizează inevitabil abstracții, ceea ce impune serioase precauții în legătură cu validitatea lor practică, operațională. Există încă o literatură stufoasă, care-și așează ipotezele pe precepte militant-creștine sau marxiste ușor de recunoscut după numărul mare de propoziții normative și judecăți cauzale-mecaniciste și care ignoră minima exigență de a se raporta la realități ale omului real, așa cum poate fi întâlnit în viața de fiecare zi, cu motive, aspirații, satisfacții și insatisfacții.

3.1. Modelul funcției de cerere

Conexiunea cea mai cunoscută din ansamblul teoriei economice este cea dintre cerere, mai precis cantitatea cerută și prețul de vânzare. Se confruntă în acest model, de regulă formalizat, matematic cel puțin două cerințe, cea logică, de a oferi o construcție adevărată din perspectiva exigențelor logicii formale, a raportului dintre premisele sau ipotezele construcției și concluziile desprinse. Pe de altă parte exigențele practicii economice impun cuprinderea în model a unui număr satisfăcător de factori de influență, care conturează rezultatele operaționale ale demersului, de legătura dintre cele două depinzând însăși validitatea construcției.

O primă consecință a unui compromis, inevitabil, între cerințele logicii matematice și exigențele practicienilor de a introduce în modele un ansamblu suficient de mare de factori de influență a fost sporirea numărului de variabile introduse în modelare. A doua reacție importantă a constat în utilizarea modelelor sistemice* bazate pe evaluarea, urmând scheme logice inductive, a influenței unui set de factori, de regulă corelați între aceștia și desprinderea unor tendințe cărora li se atribuie valențe de generalitate.

O altă abordare, cea cibernetică, se mărginește să constate conexiuni funcționale, neexplicate, între modificările petrecute în parametrii de intrare și cei de ieșire din sistem (modelul cutiei negre). Neajunsul unei astfel de tehnici constă în restrângerea posibilităților de cunoaștere a relațiilor interne ale sistemului, care sunt potențial mai promițătoare în rezultate decât modelele globale (adică modelul retroacțiunii pe baza cutiei negre), deoarece se apropie de factorii de compunere și li se poate, cel puțin în principiu, modifica mai ușor și suportând costuri mai mici funcționarea.

O altă formulă de compromis este să inventariem toți factorii care influențează nivelul cererii urmând să-i combinăm logic și transpunem în modele parțiale, pe care apoi să le judecăm în etape, pas cu pas, operând modificarea unui singur factor, la fiecare treaptă a demersului și în cele din urmă, global, rezultatele obținute. Avantajul acestui tip de demers este că poate contribui la înțelegerea, cel puțin parțială, a funcționării mecanismelor de piață și să sugereze și alte soluții operaționale.

---

* Un astfel de model este prezentat în paragraful 1.3.1.

3.1.1. Factorii care determină nivelul cererii în realitate, într-o perioadă specificată sunt următorii:

a) Preţul produsului;

b) Veniturile disponibile pentru consum;

c) Averea acumulată în formă de depozite bancare, titluri de valoare, proprietăţi imobiliare, proprietăţi lucrative din domeniul comercial, industrial, ş.a.;

d) Preţurile produselor concurente (care intră în sfera de interes a consumatorului);

e) Aşteptări asupra modificării preţurilor în viitor;

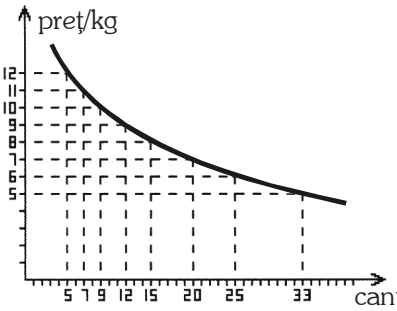
f) Dinamica gusturilor, preferinţelor şi modelelor de consum;

g) Modificări în numărul şi structura populaţiei servită de către piaţă;

h) Eficacitatea reclamei produsului şi a celor aflate în conexiune.

Cunoaşterea comportamentului pe piaţă al cumpărătorilor cere luarea în considerare a tuturor acestor determinanţi, deodată. Totuşi, posibilităţile de analiză restrâng numărul de conexiuni studiate la una sau câteva. Cel mai frecvent se acordă atenţie relaţiei dintre nivelul preţului produsului şi cantitatea cerută pe piaţă, dintr-un anumit item.

Utilizarea graficului descriptiv 3.1. presupune, de regulă, luarea în considerare a tuturor influenţelor resimţite pe piaţă, cum sunt preţurile produselor de substituire, nivelul veniturilor, modificarea preferinţelor consumatorilor, schimbarea stării de spirit a populaţiei (creşterea sau scăderea optimismului populaţiei în privinţa redresării economiei şi implicit a nivelului veniturilor). În cercetările operaţionale tradiţionale se practică o separare între preţul propriu al produsului şi alte determinaţii ale cererii (care includ toate influenţele manifeste asupra cererii, altele decât preţul propriu al produsului, adică venituri, gustul consumatorilor, reclama, preţurile produselor de substituţie sau complementare).



Graficul 3.1. Cantitatea cerută la nivelul unui magazin, în funcţie de preţul produsului. *Scăderea preţului ocazionează o sporire a vânzărilor, dacă celelalte condiţii rămân neschimbate.*

Descrierea conexiunii cererii cu preţul nu oferă, din păcate suport pentru vreo concluzie privitoare la evoluţia viitoare a acesteia, din motive pe care le vom expune în continuare.

3.1.2. Bazele calculului economic raţional sunt legate îndeosebi de progresele înregistrate în domeniul producţiei şi productivităţii, de înjghebarea proceselor competiţionale, de creşterea proporţiei producţiei fabricată pe stoc, pentru a răspunde cerinţelor înăspririi concurenţei. În astfel de condiţii, agenţii economici producător-ofertant sau consumator îşi pun mai stringent problema înlocuirii deciziilor bazate pe experienţă şi intuiţie cu cele bazate pe soluţii sugerate de calculul economic.

Pe de altă parte sporul de productivitate înregistrat în a doua jumătate a secolului XIX a condus la o atitudine din ce în ce mai pregnant orientată spre satisfacerea unor nevoi din palierele superioare ale paletei dorinţelor de consum, care fuseseră înainte accesibile unui grup restrâns de privilegiaţi. Satisfacţia nu mai decurgea, în aceste noi condiţii, din acoperirea nevoilor primare de adăpost, hrană, îmbrăcăminte şi erau, treptat, tot mai larg apreciate siguranţa individuală, sentimentul la apartenenţă, afecţiune pe care şi-o doreşte fiinţa umană, prestigiul personal şi familial şi un sentiment de realizare a individului.

În condiţiile societăţii avansate poate fi luată în considerare şi diminuarea sentimentului de ură şi înstrăinare, izvorât din frustrare, lipsa accesului la educaţie, protecţie socială şi instaurarea unui climat de acceptare a inegalităţilor individuale ca sursă pentru emulaţie şi performanţă şi, în acest context, consumul de reprezentare se poate presupune că va diminua în favoarea celui care oferă satisfacţii din utilizare. Implicit, putem aştepta ca societatea modernă să-şi configureze o structură a cererii bazate pe raţionalitate şi alegerea exigentă a produselor şi serviciilor.

Întărirea sentimentului de apartenenţă se conjugă cu dezvoltarea unor organisme de protejarea consumatorului de falsuri, mesaje promoţionale neoneste.

Filosofiei compensatorii, revoluţionare, promovată de marxism i se substituie treptat o ideologie liberală promotoare a competiţiei şi ideii că impulsurile individuale nu trebuie căutate numai în individ (K. Popper, 1962) şi psihologie ci şi în sociologie, economie politică, fără să se mai alunece în direcţia revendicării distructive îndreptată împotriva ordinii liberale, ci promovând criterii sociale, creştine şi democraţia ca alternativă la răsturnarea societăţii în poziţie inversă.

Economia competiţională, inovatoare şi dinamică are nevoie de calcul raţional bazat pe adevăruri verificabile. Descrierea realităţii devine tot mai

mult o etapă preliminară a analizei, care oferă suportul pentru decizii pertinente, fără a pretinde ca agenţii economici reali să îşi ia deciziile în conformitate cu interesele unor structuri suprapuse, exterioare angrenajului economic, al motivelor personale, ci pe baza promovării unor contracte voluntare între parteneri.

O axiomă a acestei optici o constituie promovarea principiului de maximizare sau minimizare a unui parametru devenit criteriu. Dobândind o formă logică-matematică problemele se rezolvă prin căutarea optimului unei funcţii.

Funcţiile utilizate exprimă, după caz, utilitatea, satisfacţia, profitul, producţia sau costul, cheltuielile din anumite resurse, atunci când se ţinteşte minimizarea efortului.

De fiecare dată, problemele de minimax se rezolvă cu respectarea unor restricţii, acestea reprezentând modalitatea de introducere în model a unui număr mai mare de factori de influenţă, în aşa fel încât indiciile cu privire la soluţia disponibilă cea mai avantajoasă să fie cât mai aproape de aspiraţiile de performanţă ale decidentul.

3.1.3. Substituire şi complementaritate. Consumul ţinteşte întotdeauna obţinerea unei anumite satisfacţii care rezultă în mod firesc de pe urma utilizării produselor şi serviciilor.

Capacitatea bunurilor şi serviciilor de a satisface o anumită nevoie se numeşte utilitate. Stingerea tuturor sau a majorităţii trebuinţelor prin consum este preocuparea fiecărei fiinţe umane raţionale.

În termenii propuşi mai sus raţionalitatea este asimilată tendinţei de a maximiza satisfacţia, adică a ansamblului de utilităţi*. Uneori, noţiunea de coş de consum este asociată cu ideea de minim necesar pentru consum, produse şi servicii însuşite şi folosite.

Operaţionalizarea calculului raţional impune introducerea noţiunilor de divizibilitate, adaptabilitate şi substituire alături de cele de alegere şi contract voluntar.

Vom aprecia că un bun este divizibil atunci când acesta poate fi obţinut şi utilizat în unităţi oricât de mici. Divizibilitatea este întru totul realizabilă la grâne, benzină, ciment, energie, dar este imposibilă pentru un animal de companie, automobil, navă de transport pe apă.

Caracterul de divizibilitate are însemnătate atât pentru procesul de modelare matematică, deoarece divizibilitatea permite construcţia unor funcţii continue, care sunt derivabile, cât şi pentru practica economică, bunurile nedivizibile creând anumite dificultăţi în privinţa asocierii, adapta-

* Frecvent acest ansamblu poartă denumirea de coş de consum.

bilităţii şi totodată a alegerii variantei celei mai avantajoase pentru consumator şi totodată a existenţei unor bariere în calea substituirii şi în acelaşi timp a fluidităţii, eficacităţii şi continuităţii proceselor de reglare automată.

Adaptabilitatea, o caracteristică mai importantă pentru procesele de analiză în calculul producătorului, poate ridica probleme şi pentru deciziile cumpărătorului sau consumatorului, în situaţii în care combinaţiile pentru consum, care definesc satisfacţia globală sunt afectate de incompatibilitatea de asociere, cum este cazul dietei vegetariene şi indisponibilitatea unor alimente bogate în proteine cum sunt: soia, arahidele ş.a.

Două produse care sunt divizibile şi adaptabile, din perspectiva tiparelor de consum ale cumpărătorului, spunem că sunt substituibile. Substituibilitatea înseamnă posibilitatea de a înlocui o cantitate, exprimată fizic, dată dintr-un produs printr-o cantitate determinată dintr-un alt produs, păstrând acelaşi nivel al satisfacţiei sau confortului personal.

Complementaritatea este opusul substituibilităţii şi exprimă situaţia când un produs poate fi înlocuit neavantajos cu un altul sau acea situaţie când produsul înlouitor este disponibil în cantităţi fixe neconvenabile consumatorului şi deci imposibil de substituit. Alteori, substituirea este imposibilă deoarece produsele alternative disponibile pentru înlocuire nu au caracteristici cerute de nevoile sau dorinţele consumatorului. Deseori, cum este cazul automobilului şi carburantului, produsele devin utile numai folosite împreună.

3.2. Teoria utilităţii cardinale şi ordinale

Fondatorii marginalismului Walras, Jevons, Menger şi-au construit modelele pornind de la ipotezele comensurabilităţii utilităţii (un exemplu, este măsurarea utilităţii lactatelor, în număr unităţi grăsime).

V. Pareto a depăşit acest punct de vedere exprimându-se critic la adresa dascălului său L. Walras, deoarece termenul de utilitate are o conotaţie axiologică, adică implică o judecată de valoare, ca urmare Pareto a militat pentru înlocuirea teoriei tradiţionale cardinale cu una ordinală a utilităţii, deoarece măsurarea obiectivă a utilităţii ridică bariere de netrecut.

Limitele măsurării obiective a utilităţii au apărut curând cercetătorilor, cel mai dificil punct constituindu-l compararea a două obiecte cu utilitate esenţial diferită.

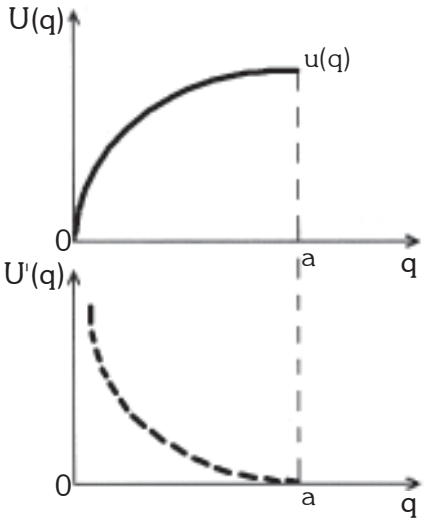
Meritul lui V. Pareto constă tocmai în evidenţierea caracterului comparabil a două produse care astfel (prin comparaţie) devin potenţial substituibile. Acest punct de vedere a permis, în acelaşi timp, înlocuirea

unui proces laborios şi în cele din urmă nerealizabil, măsurarea cardinală a utilităţii, cu compararea unui produs cu un altul chiar dacă nu au elemente fizice care să permită evaluarea carteziană, prin măsurare fizică şi înlocuirea lor în raport cu proprietăţile comune.

Raţionamentele ordonării se transpun în practică asupra unui număr finit de „coşuri" de bunuri, care luate împreună formează spaţiul de alegere. În principiu, remarcăm că potrivit teoriei ordinale coşurile de bunuri sunt toate utile şi, desigur, reciproc substituibile.

De reţinut este faptul că ordonarea coşurilor de bunuri (şi servicii) este condusă de tendinţa de satisfacere a nevoilor persoanei (în termenii acceptării unei ierarhii), şi iau în considerare variante reciproc substituibile şi, ca urmare, supuse alegerii şi ordonării după preferinţe. Teoria utilităţii ordinale a fost cristalizată sub formă de curbe de indiferenţă sau izoutilitate şi serveşte operaţionalizării acestei construcţii teoretice.

3.2.1. Ipoteza descreşterii utilităţii marginale a fost formulată de psihologul german von Gossen în 1843 şi preluată mai târziu de neoclasici.* În conţinut, această ipoteză poate fi exprimată astfel: suplimentul de utilitate



Grafic 3.2. Descreşterea utilităţii marginale pe măsură ce sporeşte cantitatea ofertei. *Se poate observa că utilitatea sporeşte până la punctul de saturaţie unde U(q)=utilitatea în raport de cantitate (q) şi U'(q) = utilitatea marginală, iar a=nivelul lui q care atinge punctul de saturaţie a consumului. În graficul coordonat, al utilităţii marginale, se mai poate remarca diminuarea sporului de utilitate pe măsură ce creşte cantitatea disponibilă şi, de asemenea, existenţa unui punct care semnifică, la un anumit nivel, pe axa absciselor dezutilitatea, insatisfacţie datorată excesului de produse.*

* Şcoala marginalistă, subiectivă a valorii mai poartă denumirea de şcoala neoclasică. Reprezentanţii cei mai de seamă ai acestei şcoli au fost C. Menger, Stanlay Jevons, Leon Valras, Vilfredo Pareto.

oferit de cantităţi în creştere ale aceluiaşi item cunoaşte o diminuare (un spor descrescător) până la un punct la care devine nul. Acest punct se numeşte punct de saturaţie. Şcoala austriacă a introdus exemplul ofertei de grâne, în cantitate crescătoare; primele cantităţi sunt utilizate pentru obţinerea pâinii, următoarele pentru hrana animalelor din gospodărie, crescute pentru lapte, carne, ouă etc., trecându-se apoi la utilizări care aduc o satisfacţie şi mai mică, de exemlpu pentru hrănirea unor papagali. Utilitatea totală va fi crescătoare până la un punct (de saturaţie), după care se înregistrează descreşteri.

Trebuie observat că raportul utilitate/cantitate este marcat de raritate. Astfel, apa, aerul cu utilitate ridicată au valoare de schimb mică sau nesemnificativă. Mulţi autori asociază raritatea, costului obţinerii produsului sau serviciului. Autorii neoclasici se mărginesc să observe că valoarea de schimb depinde în acelaşi timp de utilitate cât şi de raritate sau, dimpotrivă, de abundenţa unui bun oarecare în raport cu nevoile.

Acordul acestei aserţiuni cu teoria valorii muncă este acceptat de alţi autori care observă că transformarea produselor rare (presupunând un consum corespunzător de muncă), pentru a fi convenabile pentru utilizare ar fi surse ale valorii lor mai ridicate de schimb.

De remarcat că, în toate modelele cu pretenţii operaţionale, promovate de şcoala subiectivă (neoclasică) sunt implicate costurile sub forma unor restricţii sau chiar ca parametri pentru procesele de optimizare.

Se impune şi observaţia că implicarea costurilor în modelele de calcul raţional nu înseamnă acceptarea valorii muncă, deoarece teoria costurilor este bazată pe factorii de producţie (capital, muncă, resurse naturale) şi a costurilor ataşate, profit, salariu şi rentă, care neagă în conţinutul acesteia (a teoriei costurilor) teza potrivit căreia munca ar fi unica sursă a preţuirii pe piaţă.

3.2.2. Utilitatea ordinală. Dificultăţile măsurării obiective a utilităţii au condus în cele din urmă la adoptarea teoriei ordinale. Concret se operează o ierarhizare între diferitele bunuri, exprimată matematic prin funcţia de utilitate:

$$U=U(x_1,x_2,...,x_n) \quad (3.1.)$$

unde x - cantitatea dintr-un bun oarecare; 1,2,...,n – specificaţia bunului luat în considerare.

Dacă unui coş de bunuri, de exemplu alimente, peşte, pâine, fructe i se ataşează numărul de ordine 2, iar unui alt coş cu obiecte de îmbrăcăminte, ciorapi, fular numărul 20 atunci singura concluzie este că primul coş este preferat celui de-al doilea. Modelul primeşte caracteristici de raţionalitate

în măsura în care cele două coşuri au un element comun, de exemplu, costul de procurare sau satisfacţia pe care o oferă consumatorului.

Din considerente care ţin de comoditatea raţionamentului şi de posibilităţile de modelare matematică vom presupune că opţiunea este limitată la două itemuri astfel:

$$U=U(x,y) \quad (3.2.)$$

Utilitatea marginală a fiecăruia dintre produse este sporul de utilitate care rezultă din consumul unei unităţi suplimentare.

Vom presupune că bunurile sunt divizibile şi, ca urmare, funcţia de utilitate este continuă şi derivabilă, ceea ce va conduce la constatarea că utilitatea marginală este derivata parţială a funcţiei de utilitate în raport cu produsul considerat, celălalt rămânând constant. Astfel:

$$U'(x)=\delta U/\delta x \quad \text{şi} \quad U'(y)=\delta U/\delta y$$

Cuprinderea în model a două produse şi relevarea conexiunii dintre sporul de consum al unuia şi creşterea utilităţii acestuia este avantajoasă deoarece apropie analiza de o situaţie reală, astfel încât ipotezele sunt mai puţin restrictive, iar concluziile analizei vor oferi concluzii la o arie mai largă de conexiuni, implicit obţinerea unor sugestii de alegere mai apropiate de realitatea studiată.

Construcţia în care alegerea este limitată la două produse poate fi reprezentată ca o relaţie tridimensională a cantităţii produselor şi a utilităţii (care este constantă pe aceeaşi curbă de nivel, curbă de izoutilitate) în raport cu volumul consumat din resursele X sau Y şi de asemenea cu suma consumurilor x+y, care generează sporul de utilitate şi trecerea la o curbă

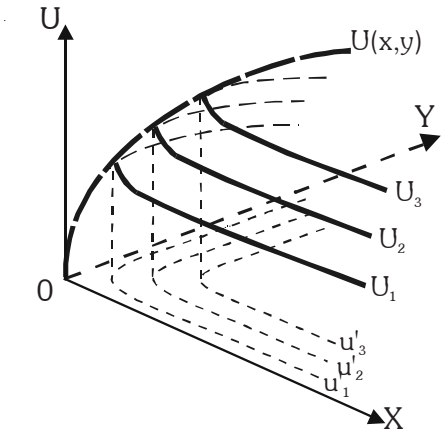


Figura 3.1. Suprafaţa de satisfacţie *în raport cu nivelul de consum din cele două itemuri x şi y (exprimate în unităţi fizice – bucăţi sau coşuri de produse etc.)*

superioară de izoutilitate numită şi de indiferenţă. Va rezulta o suprafaţă de utilitate definită de legea descreşterii utilităţii marginale, pe măsură ce sporeşte consumul din cele două itemuri şi depinzând într-un punct anume şi de combinaţia care rezultă din preferinţele consumatorului.

Pe verticală este reprezentată utilitatea totală. Aceasta sporeşte pe măsura creşterii consumului din cele două produse (sporurile utilităţii, aşa cum am menţionat mai sus, sunt descrescătoare). Pe cele două axe, din planul orizontal sunt reprezentate cantităţile consumate din cele două itemuri. Rezultă curbe paralele planului orizontal, care sunt numite şi curbe de nivel (din cauza similarităţii cu reprezentarea unei suprafeţe denivelate pe hartă) care reprezintă acelaşi nivel al satisfacţiei, rezultat însă din combinaţii diferite a bunurilor. În fapt, rezultă o familie de curbe de izoutilitate, care nu se întâlnesc între acestea.

Acceptând că un consumator are libertatea să aleagă orice combinaţie de produse, proporţiile fiindu-i indiferente, curbele de izoutilitate poartă şi numele de curbe de indiferenţă.

O curbă de indiferenţă exprimă o mulţime de combinaţii din produsele X şi Y care-i oferă consumatorului acelaşi nivel de satisfacţie sau utilitate.

Cel mai important aspect al acestei reprezentări este proiecţia curbelor de izoutilitate în planul XOY, aşa cum sunt reprezentate în fig. 3.2. Pe baza acestei proiecţii vom putea formula câteva constatări importante. Mai întâi faptul că $u_1 < u_2 < u_3$, aşa cum rezultă din figura 3.2. În al doilea rând faptul că punctele oarecare A şi B de pe o curbă de indiferenţă indică acelaşi nivel de satisfacţie, dar rezultă în urma consumului X_B şi Y_B, corespunzător punctului B şi, respectiv X_A şi Y_A, corespunzător punctului A.

Infinitatea de combinaţii de pe aceeaşi curbă, care rezultă din ipoteza divizibilităţii factorilor ne pune în situaţia să gândim posibilitatea de adaptare şi substituire practic infinită şi avantajele care rezultă din aceasta.

3.2.3. Rata marginală de substituire între două produse. Admiţând ipoteza de divizibilitate, substituirea se petrece, din acest punct de vedere, fără dificultăţi şi nu impune precauţii suplimentare pentru modelator sau decident. Dacă divizibilitatea comportă „costuri" se impun precauţii care, de cele mai multe ori, presupun un calcul de diferenţe finite, în planul modelării şi al luării deciziilor şi costuri manifestate în planul concret, prin obţinerea unor combinaţii suboptimale, antrenând cumpărări peste sau sub necesar, atunci când dorinţele de consum nu corespund exact posibilităţilor de divizare.

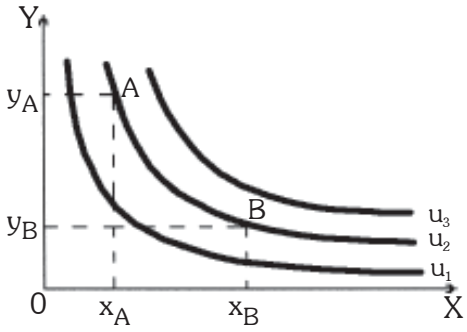


Figura 3.2. Curbele de indiferenţă şi câteva caracteristici mai importante. *Acestea nu se întâlnesc între ele, reprezintă acelaşi nivel de satisfacţie, evoluţia utilităţii este descrescătoare pentru acest tip de curbe (convex faţă de origine). Există posibilitatea substituirii infinite între factori, fapt care rezultă din descreşterea utilităţii marginale, sporul cantitativ dintr-o resursă nu ocazionează un spor proporţional de utilitate (această situaţie este întâlnită numai în cazul particular al substituirii după o linie dreaptă), ci unul descrescător. Mai simplu fiecare unitate suplimentară din produsul X ocazionează, strict, o satisfacţie tot mai mică, în schimb descreşterea cantităţii consumate din produsul Y va oferi o utilitate strict crescătoare, ceea ce corespunde criteriului caracterului descrescător al utilităţii pe măsura sporirii cantităţii introduse în consum. Ca urmare, curbele de indiferenţă sunt convexe faţă de origine.*

Şi în cazul divizibilităţii şi în cel al divizibilităţii limitate ne interesează rata de substituire între produse. Aceasta nu este identică pe toată întinderea curbei (decât în cazuri particulare, când forma curbei este o linie dreaptă).

Rata marginală de substituire între bunurile X şi Y este egală cu cantitatea din produsul x necesară pentru a compensa pierderea de utilitate ca urmare a diminuării cu o unitate a consumului din produsul Y.

Rata marginală de substituire (R) este definită pentru situaţia când produsele sunt perfect divizibile de formula:

$$R = -\frac{dx}{dy} \quad (3.3.) \text{ şi } dU=0$$

În situaţia când produsele nu sunt infinit divizibile rata marginală de substituire se defineşte prin calculul de diferenţe finite:

$$R = -\frac{\Delta x}{\Delta y} \quad (3.4),$$

în care: Δx - cantitatea din produsul X necesară pentru a substitui o unitate din produsul Y (Δy).

Substituirea imperfectă poate fi ilustrată printr-o figură (3.3.) în care este reprezentată cantitatea minimă din produsul mai puţin divizibil în corespondenţă cu volumul de compensare din produsul mai divizibil.

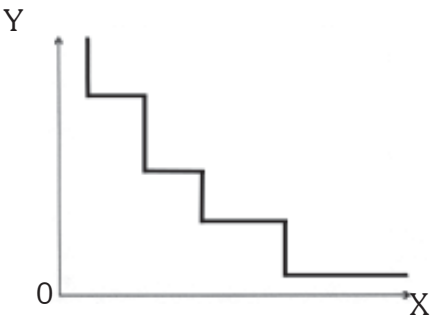


Figura 3.3. Procesul substituirii la produsele cu divizibilitate finită. *Se poate observa că substituirea se face în proporţii diferite în raport cu combinaţiile din cele două bunuri. Rata marginală de substituire va fi o medie specifică fiecărei zone de substituire, similară tangentei în cazul divizibilităţii infinite.*

În plan operaţional, divizibilitatea restrânsă sau lipsa de divizibilitate poate avea repercusiuni importante în cazul cumpărării de locuinţe, automobile şi alte produse durabile care necesită perioade lungi de economisire, organizarea creditului pentru consumatori. La polul opus produsele divizibile, unele mărfuri alimentare cunosc o sporire a cererii dacă sunt porţionate şi ambalate în cantităţi mici (în acest fel se poate reduce risipa, riscul de alterare).

Dacă variaţia utilităţii U=U(x,y) se obţine pe seama unor sporuri foarte mici (în termenii ipotezei de continuitate a curbei de indiferenţă) sporul de utilitate U se poate separa în:

$dU=U'_x dx$ atunci când variază factorul X şi

$dU=U'_y dy$ atunci când variază factorul Y.

Variaţia simultană a celor doi factori ne oferă o descriere a modificării utilităţii totale:

$$dU=U'xdx+U'ydy \quad (3.5.)$$

Curba de izoutilitate s-a definit aşa cum am arătat prin dU=0, adică menţinerea constantă a utilităţii, ceea ce permite fundamentarea formulei (3.3.).

Rezultă din această formulă că o curbă de indiferenţă este, în mod necesar, descrescătoare, dacă utilităţile marginale ale celor două produse sunt pozitive.

$$dU=0=U'xdx+U'ydy=U'x/U'y=-dy/dx=R_{y/x}$$

Cerinţele operaţionale impun uneori renunţarea la ipotezele cele mai convenabile şi în acest caz mai interesante din punctul de vedere al calculului raţional.

Ipoteza caracterului descrescător al curbei de izoutilitate nu se verifică în multe situaţii concrete, şi ca urmare, se cere luarea în considerare a unor modele de curbe de indiferenţă, concave sau liniare.

Rata marginală de substituire depinde de dificultăţile de substituire şi de preferinţele consumatorului.

Ipoteza uzuală potrivit căreia curba de indiferenţă este descrescătoare şi convexă faţă de origine (cea mai interesantă în procesele de optimizare) trebuie abandonată în cazuri în care curba este concavă sau liniară.

Este mai interesant şi convenabil pentru calculul economic să considerăm că substituirea se produce cu dificultate crescătoare decât situaţia inversă, adică o descreştere a dificultăţii sau menţinerea acesteia la nivel constant, aşa cum este ilustrat în figura 3.4.

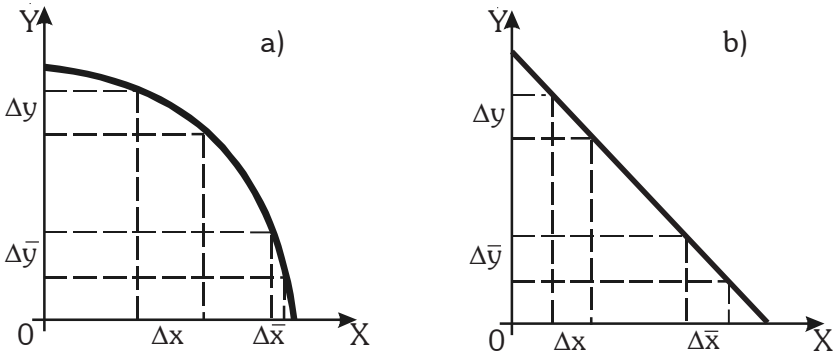


Figura 3.4. Două forme de curbe de indiferenţă posibile, *dar neinteresante pentru tentativele de optimizare. Luând o porţie din produsul Δy egală cu Δy̲ vom constata în cazul a) Δx<Δx̲ iar în cazul b) Δx=Δx̲.*

Descreşterea R (ratei marginale de substituţie) şi convexitatea curbelor de indiferenţă faţă de origine exprimă aceeaşi situaţie, dar aceasta nu înseamnă echivaleţa cu descreşterea utilităţii totale, aşa cum am arătat la construcţia formulei (3.3).

3.2.4. Tipologia produselor şi a atitudinii faţă de acestea. Am luat până acum în considerare diferenţe între produse şi aprecierea acestor deosebiri care rezultă din divizibilitate, adaptabilitate şi substituire. A rezultat o clasificare în trei grupe: cele cu substituire perfectă (curba de indiferenţă liniară), cu dificultate crescătoare de substituire (curba convexă) şi cu dificultate descrescătoare (curba concavă de indiferenţă). Adeseori este necesar să facem faţă unor situaţii diferite de cele prezentate mai sus.

Există produse care nu se substituie şi acestea se numesc complementare. Trebuie avută în vedere situaţia în care un produs nu prezintă interes pentru consumator. Desigur, într-un astfel de caz, orice ipoteză raţională privind substituirea nu are corespondent în realitate şi trebuie abandonată.

Prezentarea grafică a acestor două situaţii este sugestivă pentru înţelegerea proceselor economice care, de regulă, tind să fie sau să devină continue.

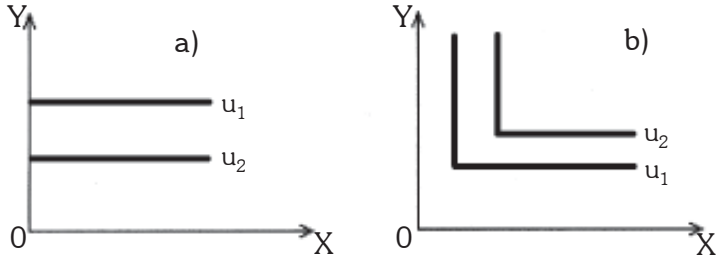


Figura 3.5. Reprezentarea indiferenţei faţă de un produs şi a complementarităţii. *Cadrul a) al figurii prezintă situaţia indiferenţei consumatorului faţă de produsul Y, sporul de utilitate rezultă exclusiv din creşterea cantităţii din produsul X folosite. Cadrul b) prezintă situaţia a două produse strict complementare cum sunt zahărul şi cafeaua.*

Este de remarcat că aceste cazuri sunt rare şi conexiunile indirecte ale utilităţilor produselor complementare sau indiferente le aşează, de obicei, în categoria celor cu substituire dificilă. Un exemplu util este cel al benzinei şi automobilului care sunt considerate complementare, deşi modificarea tipului de automobil conduce adesea la substituirea cantităţii de carburant prin ameliorări ale procesului ardenii, a îmbunătăţirii randamentului de combustie.

Se cuvine o remarcă în legătură cu produsele indiferente, (de exemplu tutunul pentru nefumător) care pot constitui, totuşi, obiect de interes în raport cu anumite circumstanţe între care menţionăm atitudinea şi aprecierea de care se bucură din partea majorităţii membrilor unei culturi sau a unei părţi a acesteia, adică o colectivitate care acceptă aceleaşi valori, simboluri, obiceiuri. Totuşi, un segment poate avea preferinţe divergente în raport cu cele ale unui segment diferit, deoarece are altă educaţie, venituri.

În postura de consumator fiecare cetăţean face alegeri, alocând un nivel limitat al venitului pentru o parte dintre alternativele care i se oferă. Alegerea unui produs sau set de produse este presupusă să fie raţională, adică să aibă la bază un criteriu şi anume maximizarea utilităţii şi satisfacţiei pe care i-o procură achiziţionarea „coşului" de produse şi servicii, ceea ce înseamnă echilibru pentru colectivitate, eficienţa rezultată din motivare.

R e z u m a t

Premisele calculului consumatorului, ale alegerii sale sunt conţinute în ipotezele funcţionării optime a mecanismului de autoreglare: a) existenţa unui număr suficient de mare de agenţi ofertanţi şi cumpărători încât nici unul să nu poată, prin mărimea cotei de piaţă, controla parametrii de reglare (preţ, cantitate, calitate, termene şi condiţii de plată); b) existenţa unei oferte omogene fără diferenţieri a produselor; c) libera mişcare a capitalului, muncii, transferurilor tehnologice; d) completa informare a agenţilor economici; e) comportarea raţională a actorilor din economie, acceptarea unor criterii raţionale de evaluare şi selectare a produselor şi serviciilor. Mai este implicată posibilitatea de alegere, adică existenţa condiţiilor de echilibru cerere-ofertă şi a schimbului voluntar (adică piaţa cumpărătorului, opusă situaţiei de penurie).

Cererea pentru un produs poate fi definită prin cantitatea pe care consumatorii doresc şi pot să o cumpere într-o anumită perioadă dintr-un item definit. Cererea depinde de preţul propriu al produsului, preţul produselor aflate în conexiune (concurente şi complementare) venit, gusturi, aşteptări privind evoluţii viitoare de preţ, avere, dinamica structurii populaţiei, reclamă.

Curba de cerere descrie raportul între nivelul cererii şi preţul propriu al produsului, presupunând ceilalţi factori neschimbaţi. Operaţionalizarea calculului impune luarea în considerare a divizibilităţii, adaptabilităţii şi substituirii. Substituirea are niveluri diferite de realizare, ceea ce face necesară introducerea ipotezei de descreştere a sporului de utilitate marginală, sporul de utilitate la o unitate consumată suplimentar.

Utilitatea poate fi definită ca satisfacţie provenită din consumul unui produs. Acceptarea teoriei ordinale a utilităţii permite trasarea unei curbe de indiferenţă reprezentând totalitatea combinaţiilor de produse sau coşuri de produse care-i procură consumatorului acelaşi nivel de satisfacţie. Cu ajutorul curbelor de indiferenţă se pot explica echivalarea produselor cu funcţii diferite, alegerea, conexiunile cererii cu preţurile, bugetul de consum ş.a.

Substituirea, un proces al economiei libere şi dinamice, permite şi promovează comparaţii şi alegeri între produse, care stau la baza dinamismului economic. Rata marginală de substituire reflectă cantitatea necesară dintr-un produs pentru a substitui o unitate dintr-un alt produs. Această proporţie este reflectată de sporul marginal de utilitate al celor două itemuri şi de raportul preţurilor unitare.

Dificultăţile de substituire împart produsele în grupe; cu substituire perfectă şi utilitate constantă, cu utilitate descrescătoare şi cele cu utilitate crescătoare. În raport cu aceste caracteristici se vor opera şi procesele de substituire, fără dificultăţi la cele cu substituire perfectă, cu dificultăţi crescătoare la cele cu utilitate descrescătoare şi într-o alegere unilaterală la cele cu utilitate crescătoare (adică acordând preferinţă unui singur produs).

Teoria ordinală a utilităţii care s-a impus în modelele operaţionale explică cu ajutorul legii numerelor mari o ordine de preferinţă, care stă la baza fixării preţurilor pe piaţă.

Întrebări şi exerciţii

1. Care este înţelesul următorilor termeni: utilitate, cerere, curbă de cerere în funcţie de preţ, divizibilitate, adaptabilitate, substituire, complementaritate, substituire perfectă, rată marginală de substituire, raport al utilităţilor marginale.
2. Dacă vom considera următoarea serie de date:

Preţul	200	400	600	800	1000	1200
Cererea pentru produs	70	60	50	40	30	20

   a) trasaţi curba de cerere în raport cu preţul;
   b) faceţi o apreciere cu privire la tipul de produs (cu uitlitate crescătoare, constantă sau descrescătoare).
3. Inventariaţi şi ierarhizaţi factorii care determină cererea la a) fructe; b) locuinţe; c) produse de modă, pentru cetăţenii României.
4. Dacă avem informaţii cu privire la nivelul chiriilor şi evoluţia în ultimii 7 ani a acestora putem face prognoze privitoare la cererea de proprietăţi / cumpărări de locuinţe? Care sunt estimările D-voastră în această privinţă?

4. Echilibrul consumatorului şi construcţia funcţiei de cerere

Vom detalia şi accentua ideile prezentate în capitolul precedent făcând referire la analiza marginală pentru a pune în evidenţă conexiunile care determină alegerea consumatorului.

Pe această bază vom putea evidenţia logica alegerii consumatorului şi oferi explicaţii suplimentare privitoare la determinaţiile curbei de cerere.

Un model simplu ne poate arăta în ce mod un consumator, dispunând de un buget limitat, îşi va judeca alegerea în situaţia când se modifică raportul preţurilor produselor sau se schimbă nivelul bugetului de consum.

Un element important, care înlesneşte procesul real al alegerii este mişcarea pe curba de indiferenţă şi însăşi existenţa unui proces real de substituire între produse care intră în competiţie unul cu altul pentru a da satisfacţie consumatorului. Divizibilitatea şi adaptabilitatea ne pot oferi o imagine mai clară asupra continuităţii procesului de substituire şi a alegerii, atunci când substituirea este perfectă şi se poate, astfel, obţine cea mai atrăgătoare combinaţie de produse fără a suporta restricţii şi costuri impuse de divizibilitatea limitată sau lipsa acesteia.

Echilibrul consumatorului este atins atunci când cumpărând bunuri (să spunem lunar) se ajunge la o utilitate marginală pe un leu cheltuit egală pentru toate produsele cumpărate. Într-o abordare mai cuprinzătoare, largă vom asuma ipoteza maximizării utilităţii în raport cu disponibilităţile băneşti pentru consum ale fiecărui cumpărător sau familie. Modelul ne conduce spre concluzia că echilibrul consumatorului este definit de o combinaţie de produse sau coşuri de produse care-i maximizează satisfacţia în raport cu bugetul de consum de care dispune.

Această abordare presupune construcţia curbelor de indiferenţă, exprimate întotdeauna în unităţi naturale şi confruntarea acestora cu dreptele bugetare.

În subsidiar, vom presupune că fiecare unitate monetară are aceeaşi utilitate şi deci o valoare de schimb constantă.

4.1.1. Dreapta bugetară şi echilibrul consumatorului

Vom lua în considerare o situaţie, din nou, simplificată şi în acord cu ipotezele din capitolul precedent şi anume, consumul se reduce la două produse, X şi Y, preţurile unitare fiind notate cu p_x şi p_y.

Când consumatorul dispune de un buget T vom putea scrie:
$T = xp_x + yp_y$ (4.1.) consumat din fiecare sursă sau

$y = -\frac{p_x}{p_y} x + \frac{T}{p_y}$ (4.2.), adică ecuația dreptei bugetare, în care x şi y semnifică volumul, cantitatea din produsele X şi Y intrate în consum, T este bugetul de consum, iar p_x şi p_y prețurile corespunzătoare ale celor două produse.

Cea de a doua expresie, transformată, ecuația dreptei bugetare conține raportul p_x/p_y care indică panta, înclinația tangentei. Semnul negativ arată că panta este şi aceasta negativă. Termenul liber semnifică punctul de intersecție al dreptei bugetare cu axa OX sau OY. Este util şi necesar de remarcat că variabilele X şi Y nu au caracteristicile unor mărimi independente şi, respectiv, cauzale, astfel încât între acestea nu se stabileşte obligatoriu un raport de determinare univocă. Construcția modelului se bazează pe o viziune structuralistă, iar conexiunile dintre cele două sau mai multe mărimi țintesc să reflecte ajustările necesare, care decurg natural, sub impulsul motivației consumatorului şi se petrec în consonanță cu celelalte componente variabile ale ansamblului considerat.

Fiecare punct de pe dreapta bugetară arată o anumită combinație de consum, întâmplătoare, care utilizează integral resursele consumatorului. Domeniul de alegere este, în termenii construcției, zona haşurată, triunghiul OGH. Orice punct situat în afara triunghiului este inaccesibil consumatorului şi orice punct situat în interiorul acestuia indică o utilizare incompletă a resurselor disponibile (de exemplu punctul a).

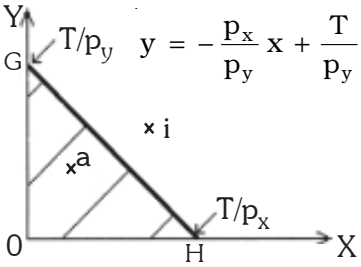


Fig. 4.1. Dreapta bugetară. *Orice punct aflat în triunghiul OGH este accesibil consumatorului, dar nu utilizează integral resursele. Punctul i este inaccesibil consumatorului în termenii construcţiei. Punctele G şi H şi toate punctele de pe linia GH utilizează integral resursele în diferite combinaţii în raport cu nivelul de consum reprezentat pe axele OX şi OY. Desigur, punctele G şi H semnifică alocarea unilaterală a bugetului pentru resursa Y şi respectiv X. În acest caz volumul consumului este exprimat de raportul T/p_y în punctul G şi T/p_x pentru punctul H.*

Trasarea dreptei bugetare într-un plan cu proiecţii ale curbelor de indiferenţă (figura 4.2.) ne oferă posibilitatea relevării unor conexiuni importante şi oferă suportul logic, matematic, pentru un model de decizie raţională, adică alegerea acelei combinaţii de bunuri care, la nivelul bugetului de care dispune consumatorul, îi oferă acestuia satisfacţie maximă.

Poate exista o infinitate de curbe de indiferenţă care să descrie combinaţii diferite ale produselor X şi Y intrate în zona de interes a consumatorului. O caracteristică importantă a acestor curbe este convexitatea faţă de origine. Acestea rezultă din ipoteza descreşterii utilităţii pe măsura sporirii consumului dintr-o anumită utilitate, produs sau serviciu.

În această prezentare abstractă modelul sugerează procesul alegerii între două produse, atunci când este prezentă restricţia bugetară şi substituirea se poate înfăptui în cantităţi infinit de mici, descrisă cu ajutorul curbelor de indiferenţă, care sunt continue.

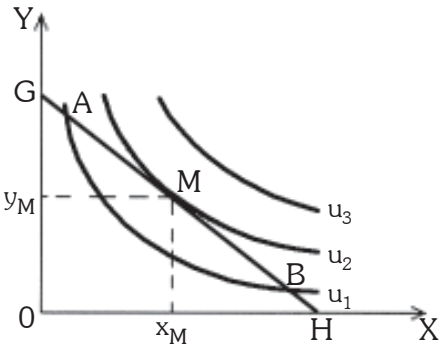


Fig. 4.2. Confruntarea dreptei bugetare cu planul curbelor de indiferenţă. *Punctul M indică atât nivelul maxim al consumului cât şi combinaţia optimă a resurselor X şi Y, care oferă consumatorului satisfacţia cea mai mare. Punctele A şi B de pe curba de indiferenţă U_1 indică niveluri inferioare de consum şi combinaţii neraţionale, pentru nivelul bugetului T.*
Unde: - GH este dreata bugetară T
- u_1, u_2, u_3 curbe de indiferenţă descriind o creştere a utilităţii; astfel $u_1<u_2<u_3$.

La nivelul optim al combinaţiei, în confruntare cu bugetul disponibil, raportul dintre utilităţile marginale este egal cu cel al preţurilor. În orice punct al curbei de indiferenţă se înregistrează:

$$R_{y/x}=-dy/dx=U'x/U'y \qquad U'x/U'y=p_x/p_y$$

Panta tangentei într-un punct oarecare al curbei de indiferenţă este exprimată de rata marginală de substituire şi raportul utilităţilor marginale. Dacă substituirea este continuă, fiind îndeplinite condiţiile de divizibilitate perfectă şi adaptabilitate, ipoteză introdusă la construcţia curbei de indiferenţă (respectarea acestei condiţii fiind de dorit şi în situaţia conjugării acesteia cu dreapta bugetară), se poate evidenţia punctul de optim sau maximul de satisfacţie. Dacă substituirea întâmpină dificultăţi, divizibilitatea

fiind limitată, se poate indica un interval în care trebuie să se plaseze combinația consumatorului. Panta tangentei se exprimă prin $-\frac{p_x}{p_y}$, dar și de $\frac{dy}{dx}$ adică $-\frac{p_x}{p_y} = \frac{dy}{dx}$, ceea ce decurge din respectarea condiției de continuitate și existența unui punct de tangență a curbei de indiferență cu drapta bugetară.

4.1.2. Alegerea „de colț" sau preferința unilaterală, rezultă din evoluția favorabilă a substituirii, fie că se petrece după o linie dreaptă (nu există nici o dificultate în substituire), fie că înlocuirea este crescător favorabilă consumatorului (curba de indiferență este concavă). Deși mai rare, situațiile în care sporul de consum este însoțit de o creștere a utilității marginale sau de menținerea nivelului constant al acesteia există. În astfel de cazuri, curba de indiferență este concavă față de origine sau are o formă particulară, de linie dreaptă. Menționăm, din nou, că în construcția curbelor de indiferență se iau în considerare substituiri în expresia fizică, adică se poate substitui într-un coș de bunuri o portocală cu o cantitate echivalentă de energie electrică privită din perspectiva utilității pe care o oferă. Substituirea nu se face în proporții egale pe parcursul curbei de indiferență, decât în situația particulară menționată mai sus (când productivitatea marginală a produselor este constantă). Construcția curbei de indiferență ține seama de tezele teoriei subiective a valorii potrivit cărora sporirea disponibilității și accesibilității la un produs (creșterea cantității disponibile) îi diminuează utilitatea și implicit prețuirea și ca urmare curbele de indiferență au formele convexe față de origine și, în cazuri speciale, linii drepte sau concave.

În cazul curbelor de izoutilitate concave față de origine, (care contrazic teoria subiectivă a valorii) și teza descreșterii utilității marginale pot fi luate în considerare dificultăți de substituire, avantaje ale restrângerii diversității cumpărăturilor (cum se întâmplă la produse durabile care au piese de schimb comune și soluția de colț este cea mai atrăgătoare).

În astfel de situații nivelul maxim de utilitate este obținut atunci când se optează pentru un singur produs. Rezultatul demersului de optimizare în aceste condiții se numește „de margine" sau „de colț", așa cum rezultă din figurile 4.3. și 4.4.

Interpretarea operațională a curbei de izoutilitate concavă ne mai poate conduce și spre ideea că înlocuirea produsului Y prin X conduce la o sporire a nivelului de satisfacție doar atunci când am accepta un model cauzal,

respectiv înlocuirea produsului Y considerat rezultantă a înlocuirii prin produsul X şi nu invers. În realitate cele două produse sunt reciproc substituibile şi numai poziţia curbei de indiferenţă în raport cu dreapta bugetară ne poate spune care produs va intra în preferinţele consumatorului.

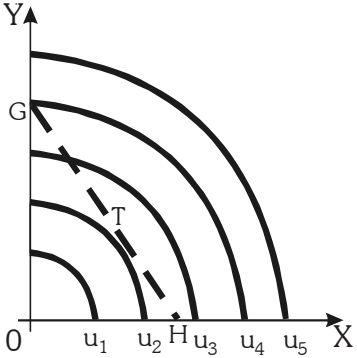


Fig. 4.3. Evoluţia crescător favorabilă (concavă). *Evoluţia crescător favorabilă pe măsură ce se efectuează substituirea indică o reducere a dificultăţilor de înlocuire şi în funcţie de panta dreptei bugetare T se obţine o preferinţă pentru numai unul dintre produse, ca soluţie optimă.*

Acceptarea unui model structural de gândire este indispensabilă şi acesta favorizează judecăţi mai adecvate, deoarece ne arată că substituirea nu depinde numai de divizibilitate ci şi de adaptabilitate, preferinţe pentru anumite coşuri de produse, sau cum am menţionat mai sus, spre reducerea unor costuri de întreţinere prin diminuarea diversităţii şi implicit a cheltuielilor pe care le impune diversificarea produselor aflate în folosinţă, la un moment dat.

Situaţia particulară când un produs sau coş de produse se substituie perfect cu un altul, indiferent de proporţia din cele două itemuri intrate în consum, ne sugerează capacitatea lor egală de a oferi satisfacţie şi se transpune într-un model cu curbe de indiferenţă de forma unei drepte.

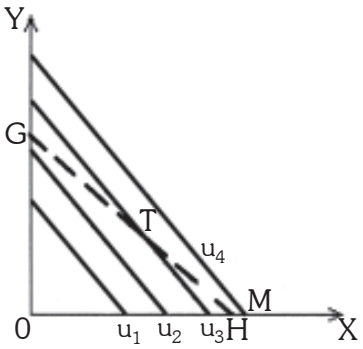


Fig 4.4. Cazul substituirii perfecte. *„Curba" de indiferenţă este liniară. Soluţia este şi în acest caz de colţ, sau unilaterală. Ratele marginale de substituţie fiind egale cu raportul de preţuri se acordă, aşa cum rezultă din figură, preferinţa produsului X care oferă, la nivelul bugetului T, o satiafacţie mai mare, deoarece în ciuda substituirii perfecte în unităţi fizice (în expresie naturală) preţul produsului X este mai redus şi deci este mai atrăgător, sau oferă un nivel de utilitate mai mare la acelaşi buget.*

Substituirea perfectă este greu de imaginat în cazul produselor complexe, sau care au funcţii, calităţi diferenţiate, deoarece preferinţele consumatorului vor urmări obţinerea unui ansamblu de satisfacţii.

Exemplul tipic (oferit în literatura de specialitate) al substituirii pâinii şi brânzei care conţin ambele proteine şi substanţe energetice este sugestiv pentru capacitatea limitată de a substitui proteinele conţinute în lactate şi nevoia de a consuma în exces pâine la anumite proporţii ale combinaţiei, conducând la alegerea unui nivel minim de proteine combinat cu excedent de substanţe energetice, echilibru, de altfel indezirabil şi sancţionat de consumator, atunci când nivelul bugetului îi permite această opţiune.

4.2.1. Modificări ale nivelului veniturilor. Modificarea poziţiei dreptei bugetare în funcţie de nivelul veniturilor, în ipoteza menţinerii raporturilor de preţuri, se petrece prin translatarea dreptei bugetare spre dreapta, pe măsură ce constrângerea se relaxează, sau spre stânga când nivelul veniturilor disponibile pentru consum scade.

Vom putea constata pentru schimbări neimportante ale veniturilor menţinerea aceloraşi sau a unor niveluri apropiate ale preferinţelor de consum* . În situaţia unor modificări importante ale nivelului posibilităţilor de cumpărare, structura preferinţelor este posibil să se modifice substanţial, ceea ce înseamnă şi o schimbare a ratelor marginale de substituire pentru fiecare nivel al veniturilor. În figura 4.5. vom sugera cum se modifică ratele naturale de substituire (care sunt exprimate în unităţi naturale) pentru produsul substituit şi de substituire atunci când accesibilitatea unor produse de calitate înaltă, sau în modă, creşte.

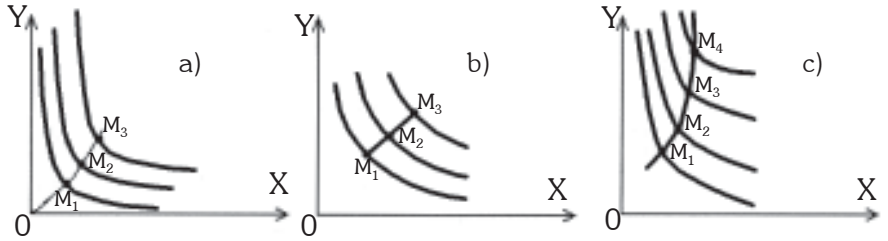


Fig 4.5. Situaţii ale modificărilor curbelor de consum când veniturite cresc.

* Este necesar de notat că, de regulă, este nevoie de un şoc al modificării veniturilor pentru a se înregistra reacţii de modificare din partea consumatorilor. Nivelul minim al modificării unui parametru, în acest caz nivelul veniturilor, de la care se înregistrează o modificare de comportament se numeşte prag de reacţie.

În situaţia a) se poate remarca o uşoară fluctuaţie în cadrul unui palier de venituri; în situaţia b) putem presupune că sporul de venituri este neînsemnat sau produsele Y şi X nu şi-au modificat poziţia în preferinţele consumatorului; în situaţia c) sporul veniturilor conduce la preferinţe evidente pentru produse de calitate înaltă, în raport cu valorile şi obişnuinţele (sau valorile şi dorinţele) comunităţii, abandonându-le treptat pe cele inferioare, în ciuda diminuării, eventuale, a preţului acestora.

Modificarea nivelului veniturilor şi ca urmare schimbarea preferinţelor consumatorilor constituie principalul impuls al dinamicii economice. În cazul c) sporul de venituri, deşi însoţit de o diminuare de preţ a produsului X, consumul acesteia diminuează (fiind considerat inferior).

Trebuie imaginate conexiuni favorabile între creşterea productivităţii în ramuri care au pondere însemnată în ansamblul ofertei de consum şi bugetele consumatorilor, şi sporirea accesibilităţii unor produse noi cum sunt dotările interioare, serviciile culturale, locuirea în perimetre şi case care oferă confortul intimităţii familiale sau prestigiul unei zone preferate.

Avansul tehnologic în domeniul informaticii creează în aceşti ani şanse mari ca produsele considerate superioare să ofere o utilitate pe măsură şi să beneficieze de preţuri remuneratorii.

Profitul suplimentar rezultat din diferenţa importantă între preţul unitar de vânzare şi costul mijlociu constituie premisa şi suportul pentru expansiunea rapidă a ramurilor avantajate de tehnologii noi şi satisfacerea generos remunerată a dorinţelor consumatorilor.

Dinamica economică şi îndeplinirea gustului cumpărătorilor sunt imposibil de obţinut fără protejarea liberei iniţiative şi un sistem de impunere fiscală flexibil, permisivitatea amortizării accelerate ş.a. Economia de comandă a reuşit să concentreze resurse de cercetare, mai ales în domeniul militar, dar racordarea la cerinţele consumatorilor a fost împiedicată de lipsa verigilor motivaţiei care puteau, virtual, asigura o reglare de piaţă eficientă şi satisfacerea cerinţelor sortimentale, calitative şi de diversitate ale populaţiei.

4.2.2. Modificări în raportul de preţuri. Schimbarea nivelului preţului unui produs este consecinţa modificărilor de productivitate şi a avansului tehnologic şi reducerii costurilor sau a modificării gustului consumatorilor. Diminuări ale preţului unui produs se înregistrează, de asemenea, atunci când ramura este dominată de una sau câteva firme

care ţintesc să-şi asigure un avantaj asupra competitorilor şi să obţină economii de scară, ridicarea costului de intrare a competitorilor în ramură sau, adesea, când produsele au ieşit din modă sau se află în categoria celor taxate ca inferioare. Pentru a-şi vinde în continuare produsele, a lichida stocuri sau uneori a recupera o parte din costuri prin vânzarea de soldări, firmele operează reduceri de preţuri.

Din motive de comoditate a expunerii vom aborda acest model plecând de la premisa că raportul de preţuri s-a schimbat ca urmare a modificării preţului unui singur produs, celălalt rămânând constant. Dacă p_x este variabil şi p_y rămâne fix se va produce a pivotare a dreptei bugetare în jurul punctului iniţial de intersecţie a dreptei T cu ordonata (G) exprimat de valoarea T/p_y a dreptei bugetare.

Scăderea preţului la un produs care intră în coşul de consum îi oferă consumatorului oportunitatea să-şi sporească volumul cumpărăturilor. Definim această modificare efect de venit.

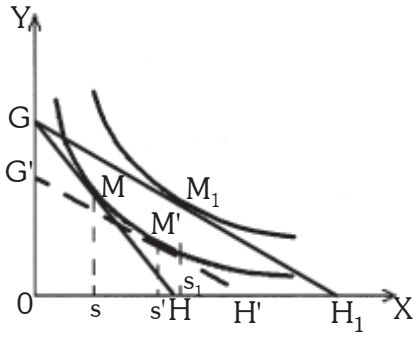


Fig.4.6. Modificarea preţului şi efectul de venit şi substituire. *Diminuarea preţului la 2/3 a condus la o sporire a consumului de proporţia HH_1. S-a produs un efect de substituire corespunzător proiecţiilor punctelor M şi M' şi unul de venit, corespunzător diferenţei definite de proiecţiile punctelor M' şi M_1.*

Dacă trasăm o dreaptă paralelă cu GH_1 şi având poziţia G'H' (indicând acelaşi raport de preţuri din momentul anterior reducerii de preţ) vom putea decela existenţa unui efect de substituire corespunzător diferenţei dintre proiecţiile punctelor M şi M'. Cumpărătorul va prefera, în măsura în care produsele sau coşurile de produse sunt substituibile, să-şi sporească nivelul consumului din produsul sau coşul mai ieftin. Trecerea de la nivelul corespunzător de consum proiecţiei punctului M' la M_1 pe abscisă, este denumită efect de venit, iar diferenţa corespunzătoare proiecţiilor punctelor M şi M' efect de substituire.

Ne putem imagina, de exemplu, o creştere a cumpărărilor de carne de pasăre datorită reducerii relative şi absolute a preţului acestui produs ca

urmare a diminuării barierelor vamale şi a alinierii producătorilor români la noile niveluri de preţuri competitive cu cele ale produselor de import, ceea ce va genera, dacă diferenţa este suficient de importantă pentru a fi receptată de consumator, efecte de venit şi substituire în favoarea produselor mai ieftine şi în dauna celor care şi-au menţinut preţurile (de exemplu, carnea de vită).

Presupunerea că fiecărei modificări a preţului îi corespunde o modificare de sens invers a efectelor de venit şi de substituire se bazează pe o altă ipoteză şi anume aceea că utilitatea sau satisfacţia pe care o oferă produsele şi, ca urmare, traseele curbelor de indiferenţă rămân aceleaşi. În realitate, se întâlnesc frecvent situaţii când modificările de preţ sunt însoţite de alt fel de modificări cum sunt cele ale nivelului bugetului, modificări ale preferinţelor consumatorilor ş.a.

Prezentarea acestor două cazuri sugerează, implicit, că modificarea preţului nu este însoţită întotdeauna de efecte de venit invers proporţionale modificării preţului. În schimb, efectul de substituire are întotdeauna acelaşi sens de „reacţie inversă" în raport cu modificarea preţului.

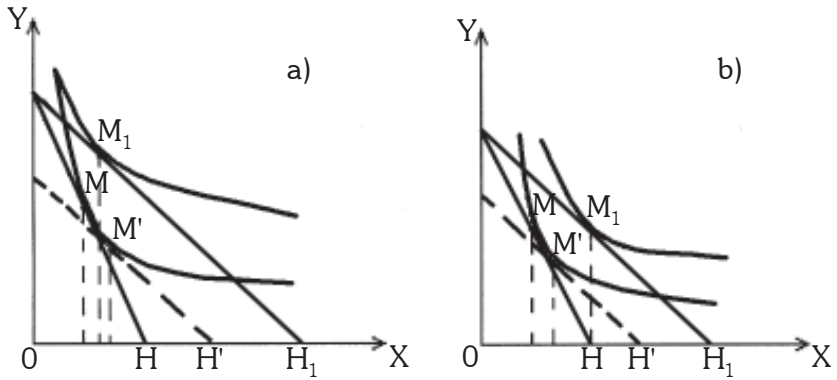


Fig 4.7. Efect de substituire pozitiv în cazul a) şi de venit negativ şi respectiv efect de venit pozitiv în cazul b) şi efect de substituire pozitiv. *Menţionăm că orice reducere de preţ ocazionează un efect de substituire pozitiv.*

Adeseori, efectul de venit care poate fi opus tendinţei de modificare a preţului (datorat modificării structurii preferinţelor consumatorilor) este contracarat de efectul de substituire, mai puternic decât scăderea efectului de venit, fără să putem consemna o regulă în această privinţă.

4.3. Funcția de cerere

Conexiunea invers proporțională între volumul cererii şi nivelul prețului prezentată în capitolul precedent descrie, reflectând doar un singur factor de influență şi considerând pe ceilalți neschimbați, o conexiune valabilă numai în circumstanțe speciale, mai concret atunci când toți ceilalți factori care determină cererea pentru un produs se mențin constanți. O astfel de ipoteză este în mod vădit foarte restrictivă şi poate oferi în mod obişnuit doar indicii pentru decizii operaționale. Este util să observăm că relația biunivocă din cantitatea cerută şi prețul itemului analizat are doar valențe descriptive. Treptele ulterioare de cunoaştere şi operaționalizare pot rezulta din introducerea fie simultană a mai multor factori şi construcția unui model structural static, fie iterații cu mişcarea pas cu pas a factorilor, unul câte unul şi ajustarea treptată a deciziei.

În modelul structural pe care-l prezentăm în continuare este analizată simultan influența, volumului cererii, a prețului unui item oarecare X, a volumului cererii pentru un produs de substituire Y şi prețului său p_Y, şi a veniturilor alocate pentru cumpărarea celor două itemuri (bugetul T).

Funcția de cerere a unui consumator oarecare j pentru produsul i notat cu D^j_i depinde, aşa cum am arătat mai sus, de mai multe variabile. Pe lângă prețuri trebuie luate în calcul prețurile produselor concurente (în fapt a tuturor celorlalte produse şi servicii), dinamica veniturilor cumpărătorului, condițiile de credit, publicitatea, stocul de avere, numărul populației, structura pe vârste, preferințe ale acesteia şi altele.

$$D^j_i = f(p_1, p_2, \ldots, p_i, \ldots, p_n, T, \text{credit, publicitate...}) \quad (4.1.)$$

unde: D^j_i - cererea consumatorului j pentru produsul i

$p_1, p_2, \ldots, p_i, \ldots p_n$ - prețurile tuturor produselor aflate în aria de interes a consumatorului.

O construcție a funcției de cerere, care relevă conexiunea preț-cantitate presupunând celelalte condiții neschimbate, se pretează eventual analizei unor modificări pe termen scurt, perioadă în care majoritatea variabilelor dinamice, care au fost semnalate, nu cunosc modificări semnificative.

Este necesar, de asemenea, să consemnăm existența unor funcții care descriu evoluția cererii totale pentru produsul respectiv şi care prezintă o importanță operațională reală pentru firme şi pentru cei care iau decizii în contul acestora. Raportul dintre cererea consumatorului oarecare şi cererea totală implică, în plan operațional, stabilirea, de exemplu, a unor conexiuni între oferta firmei mici şi tendințele care rezultă din saturarea

cererii sau un excedent de ofertă* (care conduc în principiu la diminuări de preţuri).

4.3.1. Construcţia funcţiei de cerere. Curba cererii reflectă, menţionând rezervele impuse de acceptarea unor ipoteze simplificatoare, de exemplu că relaţia dintre unitatea monetară (considerată neutră şi insensibilă la modificările cantităţii cerute sau tranzacţionate, deci având preţ şi valoare de schimb constantă) şi volumul acesteia (preţul) pe de o parte şi cantitatea de produs cerută.

Rata marginală de substituire între bani şi o marfă oarecare X înseamnă suma bănească care ar putea înlocui o cantitate de produs X menţinând nivelul satisfacţiei consumatorului constant. Ipoteza invariabilităţii puterii de cumpărare este inacceptabilă în condiţii de inflaţie galopantă, (exprimată cu două cifre, adică mai mare de 10% anual) sau când se înregistrează costuri ridicate ale capitalului** . La rate ridicate ale inflaţiei şi costului capitalului variaţia puterii de cumpărare a unităţii monetare trebuie introdusă în model ca mărime sau factor independent de influenţă şi operate corecturile la care se face referire în capitolul 10.

Ecuaţia dreptei bugetare se poate rescrie pornind de la formula (4.1.). Astfel, dacă T este nivelul disponibil pentru consum, alocat produsului X şi se va accepta, teoretic, că preţul banilor este constant $p_y=1$, reacţia volumului cererii la modificarea preţului produsului, atunci când se introduce constrângerea dreptei bugetare şi există posibilitatea substituirii cu un produs oarecare, apt să participe la compunerea utilităţii totale obţinute pe seama comparării ratei marginale de substituire, a preţului produselor şi a constrângerii bugetare şi, menţinând celelalte variabile, pentru moment constante, vom putea evidenţia succesiv influenţele preţului produsului, a nivelului bugetului, a concurenţei produsului de substituire ş.a.m.d. care sunt evaluate separat. Astfel, dreapta bugetară se poate scrie, la optim $T=xp_x+y$ sau ceea ce rezultă ţinând seama că T este suma disponibilă şi y o constantă: $y=T-xp_x$, sau într-o formă mai generală, transformată $D=f(p_x)$.

În figura 4.5. am prezentat evoluţii posibile şi un model de prognoză a cererii atunci când se relaxează constrângerea bugetară, iar în figura 4.6. un model de evidenţiere a conexiunii modificării de preţ a produsului, cu efectele de substituire şi venit care rezultă.

---

* Detalierea subiectului se poate consulta în paragraful 8.1.2.

** Un nivel acceptabil al costului capitalului se situează la maximum 1-2 puncte procentuale peste rata de creştere a produsului naţional brut.

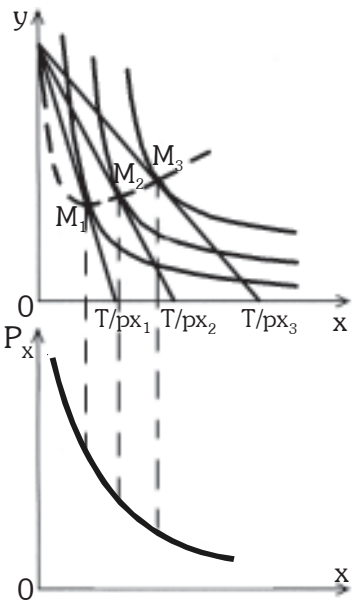


Fig. 4.8. Construcţia curbei cererii individuale pentru un produs. *Sunt acceptate ca ipoteze: preţul constant al monedei, indiferent de cantitate; substituire imperfectă dar continuă. Se poate observa (linia întreruptă) o succesiune a punctelor de optim al consumatorului j care va fi reflectată în graficul corespondent, în raport cu preţurile (4.9.) sub forma curbei cererii.*

Fig. 4.9. Curba de cerere *exprimată ca un derivat al conexiunilor dintre cerere pe de o parte şi preţul produsului în cauză, preţul produselor concurente şi bugetul de consum al cumpărătorului, care reprezintă restricţii în model şi sunt considerate, pentru modelul de principiu, constante.*

Un instrument util de analiză poate să fie lagrangianul:

$$\lambda_c = \frac{dD}{dT} \quad (4.2)$$

în care:

λ_c - sporul de cerere de pe urma relaxării bugetare cu o unitate,
D - cererea de consum,
T - bugetul consumatorului.

O prezentare mai elaborată a influenţei sporului de venit (sau relaxării bugetare) o constituie modelul coeficienţilor de elasticitate.

R e z u m a t

Echilibrul consumatorului este atins atunci când cumpărând bunuri şi servicii pentru o sumă determinată de bani şi care ajunge la o utilitate marginală egală pentru fiecare din itemurile conţinute în „coş" sau diferite „coşuri". Echilibrul consumatorului semnifică cea mai ridicată satisfacţie, orice modificare conducând la scăderea eficienţei, utilităţii totale obţinute. Alegerea fiecărui consumator permite maximizarea satisfacţiei individuale şi totale, comparaţii, echivalări de produse diferite şi fluidificarea procesului economic şi „votul" popular asupra orientării economiei, şi, totodată, motivarea actorilor din economie.

Dreapta bugetară exprimă combinaţii diferite de produse, pe întinderea acesteia, de la o intersecţie cu o axă până la cealată. Intersecţiile cu axele semnifică alocarea unilaterală a întregului buget de consum pentru un singur produs. Toate celelalte puncte de pe dreaptă reprezintă combinaţii care utilizează integral resursele combinându-le corespunzător poziţiei lor în raport cu cele două axe, adică nivelul de consum din itemurile considerate. Dreapta bugetară arată ce volum şi combinaţii de produse îi sunt accesibile consumatorului.

Trasarea dreptei bugetare într-un plan în care sunt reprezentate curbele de indiferenţă, paralele şi ordonate crescător începând dinspre origine arată posibilităţile de combinare a disponibilităţilor consumatorului (a bugetului) în raport cu mulţimea curbelor de indiferenţă care exprimă combinaţii de produse în expresie naturală. Astfel, bugetul consumatorului este confruntat cu satisfacţia oferită de produse, în funcţie de cantitatea consumată.

Se poate asuma o dorinţă de maximizare a satisfacţiei fiecărui consumator, în raport cu bugetul disponibil pentru consum. Atingerea acestui ţel presupune alegeri între două produse cu un preţ, apreciere, egale la acelaşi nivel al utilităţii, satisfacţiei. Operarea cotidiană a alegerii înseamnă a ne întreba dacă un produs, cu un preţ definit, procură aceeaşi mulţumire cu un număr de unităţi din alt produs, care intră în aria de interes a cumpărătorului. Modelul matematic transcrie o operaţiune simplă de alegere, arătând care este nivelul optim de consum şi combinaţia corespunzătoare a „coşurilor" care procură satisfacţie maximă.

Modificarea nivelului veniturilor şi a disponibilităţilor pentru consum determină o modificare a atitudinii consumatorilor faţă de produse. Se catalogheză trei categorii de produse: a) produse inferioare, al căror consum scade pe măsură ce veniturile sporesc, exemplul tipic este cel al pâinii sau slăninii; b) produse neutre, al căror consum sporeşte proporţional cu creşterea veniturilor (de exemplu, îmbrăcămintea) şi c) produse superioare al căror consum sporeşte mai repede decât veniturile.

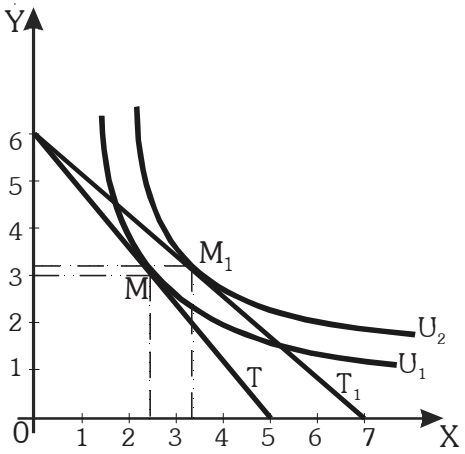
Modificarea preţurilor produselor (diminuarea acestora, de exemplu, atunci când sporeşte productivitatea) ocazionează cumpărări mai mari şi acest fapt se numeşte efect de venit. Modificarea numai a unor preţuri conduce la înlocuiri de produse, favorizate fiind cele cu preţuri relative mai mici, această modificare se numeşte efect de substituire (datorat modificării raporturilor de preţuri). La fiecare leu câştigat în plus se alocă pentru cumpărarea de produse durabile, îndeosebi automobile, o sumă mai mare prin realocarea de resurse şi restrângeri de cheltuieli la alte itemuri (considerate inferioare). Preferinţa pentru automobile şi aprecierea de care se bucură acestea în România a fost depăşită în ţările dezvoltate, în care piaţa automobilului este saturată, numărul celor vândute depinde de dorinţa de înlocuire a celor vechi, de ameliorările aduse noilor modele.

Un exemplu ilustrativ de produs superior este programul de calculator care cunoaşte creşteri spectaculoase de vânzări, precum şi preţuri remuneratorii şi câştiguri atrăgătoare ale firmelor care operează în domeniu. Preţurile înalte ale produselor apreciate pe piaţă dinamizează afacerile, ocazionând câştiguri mari şi alocări de resurse pentru cercetare-dezvoltare, în general, pentru inovaţie în ramurile de vârf.

Realocările de preferinţe explică dinamismul ridicat al economiilor capabile să creeze produse noi şi servicii cerute de consumator.

Întrebări și exerciții

1. Ce semnificație atribuiți noțiunilor de buget de consum, efect de venit, efect de substituție, produse inferioare, produse superioare, câștig suplimentar din prețuri ale produselor superioare, maxim al satisfacției și echilibrul consumatorului.
2. Trasați linia de indiferență pentru două produse X și Y
   a) în care consumatorul privește produsele ca fiind complementare;
   b) produsele sunt perfect substituibile;
   c) produsele au utilități marginale descrescătoare.
3. Să presupunem că produsul X este din categoria celor cu spor proporțional cu veniturile, iar Y este unul inferior. Ilustrați grafic efectul de reorientare a consumului.
4. Consumatorul are oportunitatea să aleagă pe o linie a bugetului T. Cât va cumpăra din produsele X și Y pentru a-și maximiza satisfacția dacă poziția curbelor de izoutilitate este U_1 și U_2. Cât este nivelul de preț al produselor X și Y, dacă resursa bugetară este de 36.000 lei și care este poziția bugetului de consum și a curbelor de indiferență prezentate în figura alăturată? Descrieți!



5. Consumatorul are oportunitatea ca linia bugetară să pivoteze din poziția T în T_1. Ce explică această pivotare? Va modifica aceasta volumul de cumpărări din produsele X și Y? Explicați!
6. Care este alegerea consumatorului când bugetul său este T și p_x și p_y sunt prețurile produselor X și Y, care intră în consumul său, iar curba de indiferență este U_1, din figură. Ce s-ar întâmpla dacă p_x scade. Descrieți!
7. Dreptele bugetare T și T_1 sunt tangente curbelor de indiferență U_1 și respectiv U_2. Folosind datele din figură și luând în considerare că prețul produsului X pentru poziția T a dreptei bugetare este $p_x = 5$ și bugetul constant:

a) Să se calculeze nivelul bugetului consumatorului.
b) Care este prețul produsului Y pentru aceeași poziție a dreptei bugetare ?
c) Care este nivelul prețurilor când poziția dreptei bugetare este T_1, dar exprimă același nivel al bugetului ca punctul a)?
d) Care este raportul de mărime între U_1 și U_2 ?

Rezolvare la problema 4: $p_y = T/y$, deoarece $x = 0$; $p_y = 3600/6 = 600$.

5. Elasticităţile cererii

Orice fermier se bucură când are o recoltă bună. Dar, orice agricultor cu experienţă ştie că o recoltă îmbelşugată a tuturor fermierilor duce de obicei la scăderea dramatică a preţurilor şi la reducerea câştigurilor, la dificultăţi de desfacere.

Fie că variaţia recoltei este un motiv de bucurie sau unul de nelinişte, acestea depind de elasticitatea cererii.

5.1. Elasticitatea cererii în funcţie de preţ

Dacă ne imaginăm un teatru cu o trupă bună, un repertoriu atrăgător şi puneri în scenă inspirate este posibil şi probabil ca faptul că spectacolele se joacă cu sala jumătate plină să fie dependent de preţul biletelor. Scăzând preţul cu 20% vom putea aştepta o creştere substanţială a numărului de spectatori, ceea ce înseamnă o politică de preţuri de succes, care va salva încasările. Dacă răspunsul publicului nu este pozitiv, soluţia trebuie căutată în altă parte.

5.1.1. Coeficientul de elasticitate directă (elasticitatea faţă de preţul produs studiat) este raportul dintre variaţia relativă a consumului bunului i (dC_i/C_i) şi variaţia relativă a preţului aceluiaşi bun (dp_i/p_i)

$$e_p = \frac{dC_i}{C_i} / \frac{dp_i}{p_{i-}} \quad \text{sau} \quad e_p = \frac{\Delta C_i}{C_i} / \frac{\Delta p_i}{p_{i-}} \qquad (5.1.)$$

în care: e_p - elasticitatea cererii în funcţie de variaţia preţului produsului respectiv (i),

dp_i - modificarea incremetală a preţului i,

dC_i - modificarea cererii produsului i,

Δp_i - modificarea preţului i, atunci când aceasta depăşeşte limitele acceptate de condiţiile substituirii continue,

ΔC_i - modificarea cererii însoţită de „costuri" de substituire (efecte nefavorabile ale substituirii care-i inhibă pe consumatori de la substituiri perfect avantajoase),

$\frac{\Delta C_i}{C_i}$ - sporul relativ al cererii (nivelul creşterii cererii aflate la numărător se raportează la cererea actuală),

$\frac{\Delta p_i}{p_i}$ - sporul relativ al preţului (nivelul sporului preţului aflat la numărător se raportează la nivelul iniţial al preţului cuprins în numitorul fracţiei).

Este luată în considerare o reacţie a cererii în raport cu modificarea preţului propriu al produsului. Reacţia cea mai frecventă este de mişcare

opusă schimbării petrecute în nivelul preţurilor, adică la o scădere a preţurilor se va înregistra o sporire a cererii şi invers.

Ca prezentare generală putem scrie $e_p < 0$, însă trebuie remarcate diferenţe importante între diferite niveluri ale acesteia.*

Astfel:

a) Dacă $-1 < e_p < 0$ cererea este numită inelastică. Într-o astfel de situaţie răspunsul cererii la modificarea propriului preţ, al produsului este slabă. De regulă, în această categorie se încadrează produse alimentare de bază şi alte produse şi servicii care satisfac nevoile fiziologice. Fiind vorba de produse de primă necesitate consumatorii nu-şi vor modifica cererea atât de pronunţat ca în cazul altor produse şi servicii care nu satisfac trebuinţele strict necesare ale omului. O mare parte dintre produsele alimentare fac parte dintre cumpărăturile slab sensibile la moficările de preţ.

Nivelul general de productivitate din economie şi, ca urmare, veniturile disponibile pentru consum determină scăderea ponderii cheltuielilor pentru alimente până la 20-25% din total, în ţările dezvoltate, faţă de 57,6%, în 1996**, în România în perioada actuală. Nivelul ridicat al veniturilor şi ponderea mai redusă a cheltuielilor alimentare se asociază atât cu diversificarea ofertei şi, ca urmare, cu o sporire a elasticităţii cererii în raport cu modificarea preţurilor cât şi cu atragerea în consumul de masă a unor produse alimentare superioare (şi deversificate ca prezentare) care se asociază şi acestea cu o elasticitate mai ridicată a cererii în funcţie de modificările de preţuri.

b) Dacă $e_p = -1$, pe aceasta o numim variaţie invers proporţională. Un spor de preţ, de 15%, de exemplu, va conduce la diminuarea vânzărilor cu aceeaşi proporţie.

c) Dacă $e_p < -1$ cererea este numită elastică. Astfel de reacţii se înregistrează în România, între altele, pentru produsele de folosinţă îndelungată. În această categorie se mai cuprind, în funcţie de nivelul veniturilor şi implicit de accesibilitatea produselor, categorii foarte diverse de cumpărături. Automobilul, dotările interioare, serviciile medicale şi de igienă şi înfrumuseţare, cheltuieli pentru petrecerea timpului liber şi pentru cultură (teatru, literatură, cursuri postuniversitare).

---

* În anumite cazuri diminuarea preţului nu este însoţită de creşteri ale cererii produsului respectiv, ci de scăderi ale acestuia fiind implicată influenţa modificării preferinţelor consumatorilor. Încadrarea unui produs în categoria celor inferioare (ieşite din modă, alimente care s-a constatat că sunt nocive pentru sănătate ş.a.) conduce la o astfel de manifestare. Într-un astfel de caz e_p poate să fie pozitivă.

** După *Raportul naţional al dezvoltării umane-România 1998*, Ed. Expert, 1998, p. 105.

Pe măsură ce nivelul mediu al veniturilor creşte se înregistrează o modificare a atitudinii faţă de anumite produse. Bunuri considerate cândva de lux (cum a fost televizorul în culori), intră în anii din urmă în consumul de masă al populaţiei orăşeneşti. Automobilul a devenit în ţările dezvoltate un produs accesibil pentru marea majoritate a populaţiei, numărul mediu de automobile înregistrate pe o familie depăşeşte 1.

Odată cu destrămarea raporturilor paternaliste, solidariste în România, după abolirea dictaturii se manifestă tendinţa de a se depăşi comportamentele specifice unei dominaţii a unei elite închise care-şi concentra atenţia şi dorinţele de consum pe posesia şi etalarea unor produse. În societăţile dinamice, cu mobilitate socială numărul celor care-şi cumpără produse asociate unei dezvoltări umane ridicate sporeşte. În acelaşi timp exigenţa faţă de calitatea produselor sporeşte şi se instalează pe marea majoritate a segmentelor de piaţă o situatie competitivă favorabilă alegerii şi mobilităţii. Depăşirea situaţiilor de penurie şi a comportamentelor asociate poate decurge din sporul de productivitate şi restrângerea sau chiar eliminarea poziţiei privilegiate a unor categorii de persoane, care au acces la poziţii de conducere pe seama raporturilor clientelare, pe care le cultivă şi care se opun promovării competiţiei şi, implicit, afirmării competenţei, a calităţii activităţii.

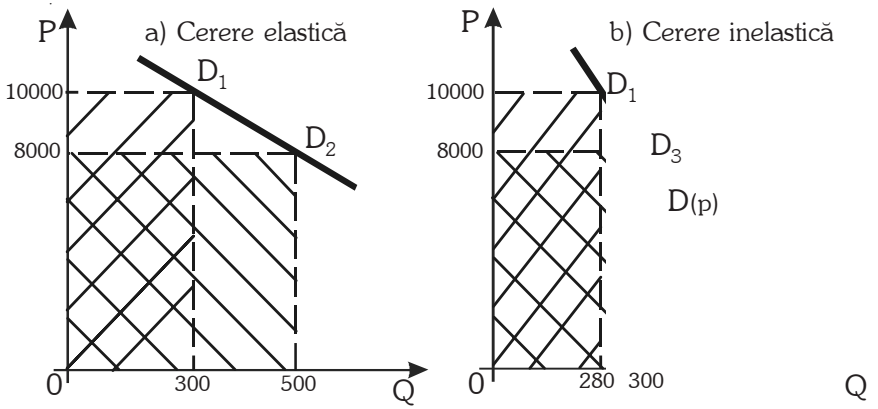


Fig. 5.1. Elasticitatea cererii în funcţie de preţul propriului produs
a) în cazul cererii elastice, scăderea preţului de la 10.000 lei la 8.000 lei la un bilet de spectacol sporeşte volumul încasărilor de la 300 locuri a 10.000 lei, adică 300.000 lei la 500 locuri a 8.000 lei, adică 400.000 lei. Modificarea preţului a adus un avantaj organizatorului de spectacole; b) când cererea este inelastică descreşterea preţului în aceeaşi proporţie nu aduce avantaje, ci o scădere a încasărilor de la 280.000 lei la 240.000 lei datorită unui răspuns insufucient (al cererii inelastice) la modificarea preţului.

Răspunsul cererii față de modificarea prețului unui produs depinde în mare măsură de gradul de stratificare a populației, știut fiind că răspunsul diferitelor grupe de populație în raport cu nivelul venitului este foarte diferit.

În România diferențierea populației, judecată după raportul cotei procentuale a veniturilor cincimii superioare (cu veniturile cele mai mari) raportată la cincimea inferioară (cu veniturile cele mai mici) a fost foarte redusă în întreaga perioadă totalitară, colectivistă.

În 1992 acest raport era de 3,78 în România, 4,73 în Bulgaria, 7,015 în Estonia, 9,63 în Marea Britanie (în 1982), 8,91 în Statele Unite (în 1985), 8,58 în Elveția (în 1982), și numai 5,75 în Germania (în 1988)*.

Procesul de diferențiere se accentuează și în România după 1989 ajungând în prezent la un coeficient de cca. 5 (după informații comunicate într-o sesiune științifică de un reprezentant al Inst. Nat. de Cercet. Economice).

Avansul proceselor structurării are influențe importante asupra trendului investițional, al cumpărărilor de bunuri de folosință îndelungată, a formării dorințelor de consum, a sistemului de valori și, desigur, asupra opțiunii în privința cumpărării produselor care ies din categoria celor de strictă necesitate.

Cumpărările de locuințe, care sunt cele mai sensibile la starea economiei și implicit a nivelului venitului disponibil pentru consum** sporesc mai repede în condiții favorabile chiar decât creșterea alocărilor pentru alte produse „superioare". În țările dezvoltate, la aspirațiile de a etala un statut social privilegiat se adaugă dorința de intimitate a vieții de familie, confort, particularizare, apartenență la un anumit stil de viață. Această cerere de spațiu de locuire va spori și în România odată cu depășirea stării de recesiune în care ne aflăm. Este probabilă o creștere a cererii de locuințe separate, având un spațiu verde propriu, particularizări importante. Se pot aștepta, în raport cu prețuirea de care se bucură diferite cartiere ale unui oraș, opțiuni pentru anumite zone de locuire.

Modificările de preț care rezultă din procesele inflaționiste nu au o influență determinată asupra nivelului și structurii consumului. În prima etapă, după majorările de preț, cererea scade, se produce un efect, o reacție psihică similară cu cea datorată sporirii obișnuite de prețuri. În a doua etapă cererea începe să crească treptat în funcție de nivelul elasticității de preț, creșterile de cerere la produsele de primă necesitate sunt deseori fără decalaje în timp (cererea se menține, de fapt, neschimbată sau diminuează puțin în raport cu sporul de preț).

---

* Calculat după Raportul Băncii Mondiale, 1997, pg. 222-223.

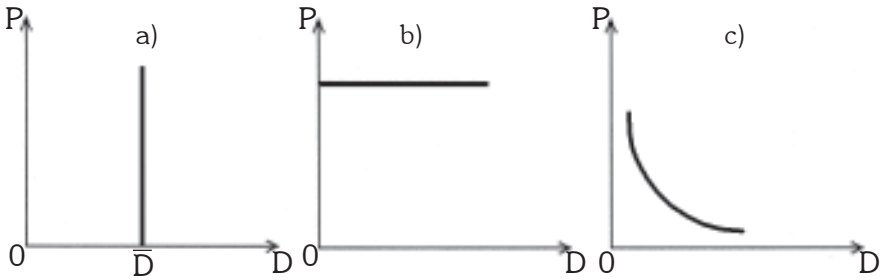
** Venitul disponibil pentru consum rezultă ca diferență între veniturile reale și obligațiile fiscale și alte obligații care grevează mărimea veniturilor alocate cumpărărilor de mărfuri și servicii.

Creşterile inflaţioniste de preţuri sunt aproape întotdeauna însoţite însă de scăderea puterii reale de cumpărare. Indexările acoperă, după declaraţii oficiale, 50-80% din creşterile de preţ. În acelaşi timp firmele monopoliste, din sectorul de stat, dar şi privat, uneori, îşi sporesc preţurile şi îşi maschează lipsa de rentabilitate la fiecare sporire, fie şi neînsemnată a preţului factorilor de producţie (exprimată în termeni nominali). Într-o economie cu mecanisme de piaţă consolidate, creşterile de preţuri sunt în condiţii obişnuite absorbite de eforturile firmelor de a nu oferi semnale negative pentru consumatori (creşterile de preţuri sunt percepute cu o mare promptitudine de consumatori) care tind să evite mărcile, produsele care înregistrează astfel de creşteri.

5.1.2. Cazuri particulare de elasticitate* a preţurilor şi situaţia generală. Se poate întâmpla ca la anumite produse cererea să fie complet rigidă în raport cu modificările preţului. Aşa se întâmplă la produsele de lux, accesibile unui grup populaţional restrâns, dar care dispune de venituri ridicate, stocuri de avere, care permit acestui segment de consumatori să nu ţină seama de creşterile de preţuri. Grupurile populaţionale cu venituri mici sunt constrânse să-şi asigure resursele fiziologice, de supravieţuire pe seama câtorva produse ieftine (pâine, lapte) şi ca urmare cererea la aceste produse este inelastică.

Un alt caz particular este cel al cererii infinit elastice. O modificare mică a preţului conduce la un spor infinit al cererii. Putem apropia această prezentare didactică de anumite comportamente de consum faţă de mărfurile speciale, care acoperă nevoi culturale, de reprezentare ş.a.

Al treilea caz este cel al curbei care indică o evoluţie strict invers proporţională a cererii în raport cu preţurile.



a) cerere complet rigidă *b) cerere infinit elastică* *c) cerere cu elasticitate constantă*

Fig. 5.2. Cazurile particulare de cerere

* Menţionăm că panta curbei cererii este diferită de elasticitate.

În cazurile cele mai frecvente cererea în raport cu preţul este o curbă. Dacă funcţia de cerere este liniară **D=a-bp** panta este constantă **dD/dp=-b,** iar elasticitatea este o funcţie de preţ şi este constantă,

$$e_p = -b\frac{p}{D} \qquad (5.2.)$$

în care: a şi b - parametrii,
D - cererea de produse,
p - preţul produsului în cauză.

Nu trebuie confundată, aşa cum se poate observa din această prezentare, elasticitatea cererii cu panta tangentei curbei de cerere. De asemenea, este de remarcat că elasticitatea cererii nu este constantă, decât în cazul prezentat mai sus, când curba de cerere este liniară.

5.2. Elasticitatea încrucişată a cererii produsului i în raport cu preţul produsului j depinde esenţial de poziţia şi reacţia consumatorilor în raport cu substituţia celor două sau mai multe produse.

Vom presupune că cererea D_i este o funcţie de preţurile celorlalte produse, altele decât al produsului i $D_i=f(p_1,p_2,...,p_j,...,p_n)$. Elasticitatea încrucişată a cererii e_{pij} reflectă variaţia relativă a nivelului consumului produsului i atunci când se modifică preţurile produselor din categoria altele decât i.

$$e_{pij} = \frac{dD_i}{D_i} / \frac{d\,p_j}{p_j} \qquad (5.3)$$

Se pot distinge, în principiu, două cazuri, în raport cu situaţia de substituibilitate sau complementaritate a produselor.

În cazul produselor substituibile diminuarea preţului unui bun oarecare de substituţie pentru bunul i, luat în considerare va determina ca elasticitatea să fie pozitivă. Mărimea coeficientului e_{pij} va depinde de poziţia bunului de substituire în raport cu dorinţele şi valorile consumatorilor comparativ cu cel substituit. De la situaţii când o modificare infimă de preţ a produsului, considerat superior, va conduce la o înlocuire a unui produs inferior (care înregistra oricum un regres în preferinţele consumatorilor) până la situaţia când produsul de substituire este cel inferior şi a cărei reducere masivă de preţ va ameliora eventual neînsemnat cererea în defavoarea produselor substituite, sunt posibile diferite niveluri de elasticitate.

Produsele complementare trezesc reacţii diferite în preferinţele şi reacţiile consumatorilor faţă de cele substituite. În cazul complementarităţii rigide

elasticitatea se traduce printr-o creştere a consumului produsului i atunci când preţul produsului complementar j scade. Un exemplu adeseori utilizat este cel al automobilului şi benzinei. Creşterea preţului benzinei duce la scăderea vânzărilor de automobile (pe termen scurt). Pe termen mediu şi lung o sporire a preţului carburantului este însoţită de soluţii de ameliorare a arderii combustibilului în motor, reducerea greutăţii şi puterii automobilului, fără a înregistra o diminuare a vânzărilor, atâta vreme cât nu există un înlocuitor comod pentru automobilul propulsat cu motor cu ardere internă.

Un alt exemplu de produse complementare, zahărul şi cafeaua, a suferit şi acesta, în ultimele decade, serioase amendări, atât din cauza unei ponderări a consumului de cafea cât şi a introducerii zahărului rafinat şi înălbit pe lista produselor nocive şi implicit a considerării acestuia ca un produs inferior, ceea ce face ca între consumul de cafea şi zahăr să nu mai existe o corelaţie directă (în ţările dezvoltate unde populaţia este conştientă de riscurile consumului de zahăr rafinat).

Lista produselor complementare rămâne însă, în continuare, lungă. Creşterea consumului de durabile, produse acţionate cu energie electrică nu a stopat din cauza unor eventuale creşteri de preţuri la energie, ca să ne referim la un singur exemplu. Dimpotrivă, atât cumpărările de produse electrocasnice sporeşte odată cu sporirea venitului şi, de asemenea, consumul casnic de energie electrică a crescut continuu atât în ţările dezvoltate cât şi în România după 1989. Sporirea consumului casnic de energie electrică a intrat în setul de indicatori de caracterizare a nivelului de dezvoltare şi dezvoltare umană (în acest indicator este cuprinsă şi dotarea gospodăriilor cu aparatură electrocasnică).

5.3. Modificările cererii în funcţie de venit

Elasticitatea cererii în funcţie de venit este un coeficient care măsoară sensibilitatea cumpărăturilor unui consumator în raport cu o modificare dată a nivelului veniturilor familiei sale.

Odată cu creşterea productivităţii se înregistrează sporuri ale resurselor disponibile pentru consum. Pentru a exemplifica această idee vom relua câteva date istorice cu privire la modificarea veniturilor şi structurii consumului în Franţa. În 1770 consumul de pâine atingea în medie în Paris peste jumătate din nivelul cheltuielilor. Celelalte cheltuieli alimentare, legume, slănină, vin reprezentau 16%, îmbrăcămintea 15%, locuinţa 13% şi încălzirea şi lumina 6%. În prezent consumul tuturor produselor pe bază de cerea-

le angajează, în medie, mai puţin de 3% din cheltuielile de consum ale familiilor din Franţa* .

În România consumul ridicat de cereale (peste 150 kg pe persoană, într-un an) indică abateri importante faţă de consumul igienic, recomandat de specialiştii în nutriţie. Cea mai importantă carenţă o constituie aportul redus de proteine de origine animală, reprezentând doar 60-70% faţă de ceea ce cercetările medicale au indicat drept conduită optimă. Această situaţie se datorează inaccesibilităţii în cantităţi satisfacătoare a produselor din carne, ouă, lactate, fructele mării pentru a fi accesibile masei de consumatori.

Preţul relativ ridicat la aceste produse în raport cu venitul orientează consumul spre produse bogate în calorii, sărace în proteine şi mai ieftine cum sunt pâinea, zahărul, grăsimile şi menţinerea la un nivel scăzut a consumului de alimente valoroase pentru plastica celulară, rezistenţă la îmbolnăviri, o activitate cerebrală, mentală, voliţională performantă, adică proteine de origine animală.

Elasticitatea consumului în funcţie de venituri se măsoară prin împărţirea variaţiei relative a cererii la variaţia relativă a veniturilor.

$$e_v = \frac{dC_i}{C_i} / \frac{dV}{V} \quad (5.4)$$

C_i - consumul produsului i,

dC_i - variaţia absolută, incrementală a acestui consum,

V - veniturile disponibile pentru consum,

dV - variaţia infinit de mică a veniturilor disponibile pentru consum.

Acest indicator constituie criteriul principal pentru împărţirea ansamblului consumului în trei categorii:

a) Produse cu evoluţie obişnuită, a căror creştere, pe măsură ce sporesc veniturile, este de acelaşi sens, dar mai înceată decât cea a câştigurilor alocate consumului. Raportându-ne la tendinţa de diminuare a consumului pe măsură ce acesta satisface o cerinţă şi se atinge nivelul de saturaţie şi implicit diminuează utilitatea unei unităţi de produs, atunci când a atins niveluri ridicate ale consumului, se cuvine să remarcăm că o creştere mai slabă a cererii decât a veniturilor este întemeiat caracterizată ca fiind normală.

În perioade diferite şi pentru grupări populaţionale diferite acest tip de manifestări s-a asociat cu itemuri foarte diverse. Este, de exemplu, cunoscut, ca fapt istoric, consumul ridicat, în evul mediu, de slănină al saşilor transilvăneni, aceştia organizându-şi, ca şi alte comunităţi, cămări comune

* După G. Abraham-Frois,1988.

pentru păstrarea acestui produs considerat, la vremea aceea, un produs al unei elite locale. În zilele noastre grăsimea de porc este treptat scoasă, chiar din consumul alimentar al grupurilor populaționale mai puțin avantajate și orientată spre utilizări industriale.

b) Produsele care dobândesc la un moment dat statutul de produse inferioare pentru întreaga comunitate, grupurile cu venituri mijlocii sau numai pentru cele favorizate. Astfel, acestea cunosc scăderi drastice atunci când veniturile celor cărora le erau destinate cresc. În această categorie pot fi introduse slănina, pâinea sau produse tehnice cum este magnetofonul, dacă ne referim la România.

c) Produsele sau serviciile a căror consum crește proporțional cu creșterile de venituri, intră în categoria celor care nu au asigurat saturația consumului. Citățm cazul automobilului, care în țările dezvoltate s-a aflat în această situație, dar treptat piața a ajuns la saturație. În România în această categorie poate fi încadrat consumul de îmbrăcăminte, mobila. În privința automobilului trebuie observat că în anul 1998 (un an de restrângere a veniturilor) s-au vândut cu 24% mai multe automobile decât în anul anterior. Faptul se explică printr-o înzestrare scăzută cu automobile a populației României și prin existența unei dorințe intense de ameliorare a statutului social, prin cumpărare de automobile.

d) Produsele superioare cunosc o creștere a cererii mai rapidă decât cea a veniturilor $e_v > 1$. Sporul de venituri permite accesul de masă la aceste itemuri, care intraseră anterior în setul de accesibilitate al grupurilor favorizate.

Înlocuirea produselor „inferioare" ocazionează cumpărătorului realocări de resurse astfel încât, de exemplu, dinamica creșterilor de venituri este însoțită de creșteri multiplicate ale cumpărărilor la automobile, durabile, produse de modă, sănătate, sejururi, vacanțe ș.a.

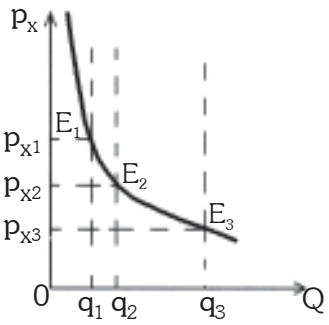


Fig. 5.3. Funcția de cerere în raport cu modificarea prețului.

Ipoteza menținerii constante a celorlalte variabile cu influență asupra cererii ne oferă imaginea unei curbe statice, neinfluențate de inovație, creșterea productivității, veniturilor, modificarea gustului consumatorului ș.a. Modificarea prețului este însoțită de alunecări ale cererii potrivit unui ansamblu de determinări. Prețurilor p_{x1}-p_{x3} le corespunde o sporire a cererii la nivelul q_1-q_3.

5.3.1. Alunecarea pe curba de cerere și translarea acesteia. Punctelor de echilibru E_1, E_2, E_3 din figura 5.3. le corespund puncte pereche p_{x1} și q_1, p_{x2} și q_2, care reflectă cererea consumatorului j pentru produsul i în raport cu prețul produsului considerat în raport cu cantitatea Q.

În această funcție „de principiu" vom putea remarca înglobarea ipotezei de convexitate a curbei de indiferență și tendința de apropiere asimptotică la axa cererii când $x \to 0$ atunci $p_x \to \infty$ și $p_x \to \infty$ când $x \to 0$.

Acest tip de curbe de cerere „tradițională", simplificată mai conține ipoteza că efectul de venit și substituire luate împreună sunt invers proporționale modificării prețului. Este conținută și ipoteza că dacă efectul de venit este „netradițional" acesta este compensat de efectul de substituire, mai mare (ipoteza care nu se verifică în mod obligatoriu în practică).

Curba cererii în funcție de preț în această formă de prezentare înglobează influențe mai numeroase decât simpla conexiune, prețul produsului-cererea din produsul respectiv. Mai întâi, trebuie observată reflectarea influenței prețului unui produs concurent (de substituire) în însăși construcția diagramei. Este o sugestie utilă și necesară pentru orice judecată privind estimarea cererii în raport cu prețul produsului studiat.

Așa cum arătam în capitolul anterior, însă, curba de cerere în funcție de preț mai suferă și alte influențe, cum sunt nivelul veniturilor, modificarea gustului consumatorilor, reclama, averea acumulată sau lipsa acesteia, așteptări asupra modificării prețurilor în viitor, modiflcări ale numărului și structurii populației care, fiecare luată în parte conduce la translări ale curbei de cerere spre dreapta cum rezultă din figura 5.4 (cadrul a).

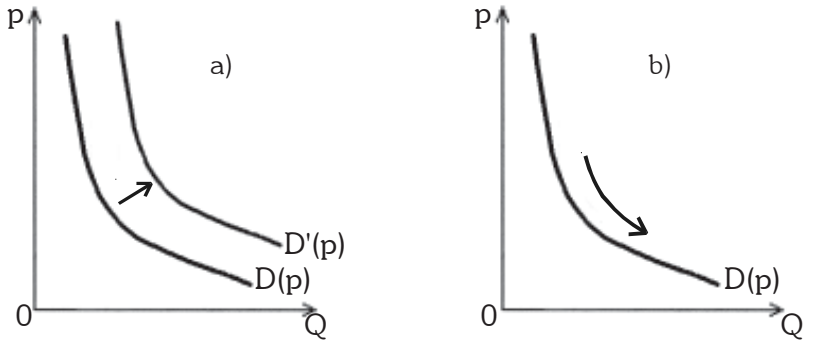


Fig. 5.4. Translarea curbei de cerere în funcție de preț sub impulsul factorilor care-i determină poziția. *Nivelul cererii, exprimat pe abscisă depinde de*

venituri, avere, gustul consumatorilor, reclamă, aşteptări în privinţa modificării preţului itemului considerat sau a altora concurente, modificări ale structurii şi numărului populaţiei, care fiecare în parte sau mai multe împreună pot genera o translare a curbei cererii (aşa cum indică săgeata din figură, cadrul a), dacă este cazul unei sporiri a cererii). În cazul diminuării preţului itemului considerat (p) se va produce o alunecare în jos (în sensul creşterii).

5.3.2. Alte forme de curbe de cerere. Unele din acestea sunt numite în literatură, nepotrivit, anormale. Astfel, o curbă de cerere ca cea desenată în figura 5.6. care reflectă modificări ale preferinţei consumatorilor în sensul abandonării unor produse inferioare în favoarea altora care intră în preferinţe, este normală şi dezirabilă, deoarece reflectă sporuri de venituri.

Pentru România un exemplu cunoscut îl constituie reducerea consumului de grăsime de porc, chiar în condiţiile diminuării considerabile a preţului. Explicaţia se leagă de nocivitatea grăsimilor suprasaturate pentru sănătatea omului, concret ne referim la sporirea riscului bolilor cardiovasculare.

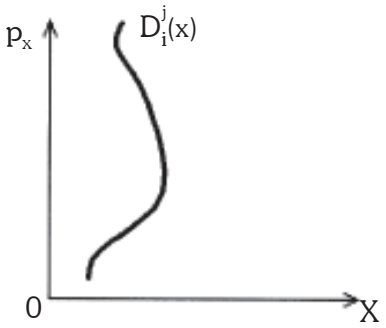


Fig. 5.6. O posibilă formă a curbei cererii produselor inferioare.
Diminuarea consumului produselor inferioare slănină, pâine, magnetofoane ş.a. se explică prin apariţia, în condiţiile creşterii veniturilor, a unor produse mai atrăgătoare şi diminuarea consumului celor inferioare în ciuda reducerilor de preţuri.

R e z u m a t

Evoluţia raportului cerere (volum de bunuri şi servicii cerut) la preţ nu este liniară. Sporirea veniturilor reale (a puterii de cumpărare) ocazionează realocări de preferinţe, substituiri de produse şi servicii, modificări ale utilităţii.

Raportarea globală a variaţiei relative a cererii la modificările relative de preţuri şi venit, numită elasticitatea cererii, oferă oportunităţi de analiză operaţională.

Elasticitatea cererii în funcţie de preţul produsului în cauză măsoară răspunsul cantităţii cerute în raport cu o modificare relativă de preţ. Răspunsul diferit al cererii la modificările preţului impune luarea în considerare a unor clase sau grupe de produse împărţite după criteriul corespondenţei ofertei cu valorile şi obişnuinţele de consum însuşite de o comunitate. Clasificarea în itemuri inferioare care-şi reduc atractivitatea, chiar dacă preţul lor diminuează; comune cu răspuns „normal' la modificarea de preţ şi cele superioare cu o valoare ridicată şi mai apreciate de consumatori oferă un tablou al rezultatelor analizei cu ajutorul coeficienţilor de elasticitate.

Elasticitatea cererii în raport cu veniturile (judecată prin raportul variaţiei relative a celor două mărimi) oferă oportunităţi de calcul operaţional permiţând prognoze în cadrul unei orizont de timp pentru fiecare produs sau grupă de produse.

Elasticitatea încrucişată a cererii unui produs în raport cu modificările preţurilor altor produse este un instrument operaţional, care impune clasificarea produselor în substituibile şi complementare şi la prima grupă evidenţierea dificultăţilor de substituire şi respectiv evoluţiei utilităţii marginale a itemurilor substituite, iar la a doua (a produselor complementare) a orizontului de timp în care se fac prognozele şi poziţiei pe care itemurile o ocupă în preferinţele consumatorului.

Produsele complementare (automobilul şi carburantul) ocazionează o modificare a cererii de tipul celei a elasticităţii în raport cu preţul propriului produs. Pe termen mai îndelungat, avansul tehnologic permite, însă, procese de substituire, mai concret şocurile petroliere au impus modele de automobile cu litraj mijlociu şi ameliorarea combustiei, implicit reducerea costului utilizării automobuilului, diminuarea poluării.

La produsele substituibile se înregistrează, în funcţie de reacţia menţionată mai sus modificări diferenţiate ale cererii în raport cu mişcarea preţurilor produselor concurente.

Întrebări şi exerciţii

1. Explicaţi semnificaţia noţiunilor de elasticitate a cererii, elasticitate faţă de preţ, elasticitate încrucişată, elasticitate faţă de venit.
2. Ce este un produs inferior? Dar unul superior?
3. Cum se manifestă pe termen lung substituirea carburantului şi automobilului (care pe termen scurt sunt complementare)?
4. Venitul mediu salarial nominal net lunar în sectorul public, mixt şi cooperatist* a crescut de la 3.384 lei în 1990 la 7.489 lei în 1991, în condiţiile în care indicele general al preţurilor a fost, în anul 1991, de 265,5 %, luând în considerare că nivelurile de consum din diferite produse au fost:

* Date extrase din „Anuarul statistic al României" pe anul 1992.

		UM	1990	1991
1	Carne şi produse din carne (în echivalent)	kg	61	54,4
2	Peşte şi produse din peşte (în echivalent)	kg	5,1	6,7
3	Lapte şi produse din lapte (în echivalent 3,5% grăsime)	litri	140,1	163,3
4	Ouă	bucăţi	246	241
5	Grăsimi total	kg	18,15	16,52
6	Produse din cereale (în echivalent făină)	kg	158,5	145,3
7	Cartofi	kg	59,5	48
8	Legume şi produse din legume (în echivalent)	kg	110,8	88,5
9	Fructe şi produse din fructe (în echivalent)	kg	59,5	45,7
10	Zahăr şi produse din fructe din zahăr (în echivalent)	kg	27,3	26,4

Să se calculeze, după ce s-au făcut corecţiile necesare în funcţie de datele problemei:
a) Scăderea salariului real în %.
b) Coeficientul de elasticitate (în funcţie de venituri) a trei alimente la alegere.
c) Să se explice această evoluţie pe scurt.

6. Bazele raționale ale calculului producătorului

6.1. Țintele producătorului în societatea modernă sunt diverse și se află în raport cu ideologia dominantă, cu poziția pe care o ocupă decidentul în sistemul de autoritate. Chiar dacă reforma nu a depășit acel punct minim necesar (în 1998-1999) care să confere economiei României caracteristici de reglare prin mecanisme de piață și competiție, este necesar să abordăm acest subiect sprijinindu-ne pe ipoteza că forțele interne și internaționale este posibil și probabil să conducă economia reală din țara noastră spre astfel de structuri economice.

În ipoteza că forțele favorabile reformei se vor dovedi mai puternice, trebuie să luăm în considerare motive ale proprietarilor, conducători de firmă, care nu se pot sustrage criteriului profitului, ale echipelor manageriale aflate sub controlul unor acționari străini sau autohtoni care dețin cote importante sau majoritare de acțiuni (firme care încă dețin o pondere redusă în România), echipelor de conducere care se adresează (în proporție însemnată), din diferite motive, pieței externe, care de asemenea se supun criteriului profitului. Dar, există numeroase alte categorii de deținători de autoritate, putere de decizie, care se află sub protecția forțelor politice care i-au investit cu putere decizională, cei aflați în raporturi clientelare cu sindicatele și care se supun exigențelor acestora, sau ale altei categorii care se bazează pe inerție și o susținere suspectă din partea vreunei organizații birocratice, care se mai ascunde după o prevedere legală neabrogată.

Progresul reformei va reduce cea de a doua categorie de motive la proporții care să impună un climat de competiție și criteriul profitului în marea majoritate a firmelor.

Este pe de altă parte cunoscut că echipele de conducere din marile firme, societăți anonime își au propriile lor ținte legate de imaginea proprie, de o tendință de a declara profituri crescătoare, chiar în anii mai puțin fericiți.

Cu toate acestea pe tot parcursul părții a treia a volumului vom accepta profitul ca principala țintă a proprietarului sau managerului, pentru un motiv simplu, o economie aflată în proces de integrare regională și sporire substanțială a exporturilor nu se poate în întregime sau pe compartimente sustrage criteriului profitului.

Tendinţele de raţionalitate şi calcul economic, utilizarea modelelor operaţionale şi-au făcut loc în gândirea economică într-o perioadă când imaginea despre idealul, valorile dominante în societate, erau foarte aproape de cele de astăzi. Bunăstarea şi mai multă satisfacţie, utilitate şi susţinerea dorinţelor marei majorităţi a cetăţenilor (care se impune prin votul general)* se află la originea tendinţelor de raţionalitate care favorizează eficienţa şi asigurarea echilibrului pieţei.

6.2. Ipotezele calculului producătorului sunt necesare pentru construirea unor modele logice, chiar dacă în multe cazuri utilizarea modelelor cu restricţii conţinând ipoteze ca raritatea, productivitatea descrescătoare, se află în discordanţă cu mecanismele economiei reale.

Aplicate corect, în conexiune cu manifestările reale din viaţa economică, aceste modele oferă satisfacţia înţelegerii şi a unor posibilităţi de influenţare şi control a afacerilor.

În setul de ipoteze ale calculului producătorului figurează asumpţiile pe care se sprijină funcţionarea perfectă a mecanismelor de piaţă. Cea mai importantă consecinţă a acceptării ipotezelor introduse în capitolul 3 este existenţa unui sistem de preţuri exogen, determinat de mecanismele pieţei, ceea ce impune analizei producătorului, care operează în condiţii de competiţie, să se concentreze asupra costurilor şi a volumului de ofertă, a alegerii combinaţiei optime de factori de producţie şi a tehnologiei celei mai avantajoase.

Este util şi necesar să adăugăm că ipoteza preţului exogen nu este foarte restrictivă şi de altfel vom proceda în capitolele următoare la evaluarea unor probleme specifice firmelor cu poziţie privilegiată (obişnuit numite monopolistice), care-şi stabilesc preţurile endogen.

Utilizarea unor mărimi marginale reprezintă o condiţie esenţială pentru validarea modelelor de analiză a costurilor pe produs, deoarece înglobează elemente de primă importanţă ale unui mecanism liberal (de piaţă),

* Între sursele de autoritate contemporană se inventariază proprietatea privată, autoritatea naturală conferită de pricepere, calificare, poziţia intelectuală (aceasta ocupă un loc foarte important în ţările cu economie de comandă, inclusiv în perioada de tranziţie spre o economie liberală) poziţia acaparată (în termeni legali, ilegitimă) cum este cea a unor lideri de firme deţinute public sau cu capital asociat.

al reglării parametrilor economici, în primul rând garantarea contractului voluntar între părți, care decurge din existența și eficiența mecanismelor competiționale și implicit a acceptării substituirii.

O altă ipoteză derivată din asumpția contractului voluntar între părți se referă la posibilitatea reconversiei unor investiții substanțiale, gândite pentru a asigura avantaje de scară. Tehnologiile moderne flexibile și practica leasingului reduc substanțial riscul și implicit costul unui abandon de tehnologie.

Însuși dinamismul cererii, o restricție severă pentru modelele de calcul al producătorului, care în esență se așează pe ipoteza fabricării unui singur model de produs, nu mai ridică probleme insolubile pentru producătorii specializați, dar cu disponibilități de flexibilizare.

Ipotezele simplificatoare privitoare la raporturile cu furnizorii (disponibilitatea infinită a oricărei livrări) și luarea în considerare a unor carențe de distribuție, a menținerii cumpărătorilor prin mijloace de persuasiune (de obicei reclamă) implică, însă, restricționări de această dată importante pentru producător. Aceste abateri de la model pot fi corectate, în modelele operaționale, cu costuri suplimentare, fapt care nu alterează logica modelelor de analiză a costurilor, ci le apropie satisfăcător de nevoile agentului producător.

Modelul de decizie are ca fundament o funcție de profit, de maximizat, și întreprinzătorul își va concentra atenția pe variabilele asupra cărora poate dispune pentru a obține rezultatul dorit. Maximizarea funcției de profit se operează în raport cu volumul producției fizice și în contextul recunoașterii unor restricții.

Maximizarea funcției de profit a unui producător este întemeiată pe teoria echilibrului general și a optimului paretian care împreună constituie temelia modelului mecanismului de reglare automat. Dezvoltarea ulterioară a teoriei economice, contribuția lui Alfred Marshall a adus elemente în favoarea unei teorii a echilibrului parțial, care apropie ipotezele menționate mai sus de condițiile funcționării pieței reale.

Teoria echilibrului parțial așează aria de manifestare a mecanismelor de reglare, în funcție de ipotezele asumate și se preocupă de construcția unor modele adaptate pieței cu producție diversificată și afectată de poziția privilegiată a unor firme.

6.3. Productivitatea marginală

Procesul de fabricaţie presupune combinarea mai multor factori de producţie, muncă, pământ (resurse naturale), capital. Proporţia în care sunt combinaţi factorii de producţie influenţează rezultatul final, mărimea, calitatea,termenele de livrare şi implicit costul obţinerii produselor.

Posibilitatea modificării proporţiei dintre factori permite construcţia unor variante alternative şi alegerea celei mai avantajoase combinaţii, în raport cu criteriul maximizării rezultatului.

Procesul de alegere şi decizie porneşte de la premise subsidiare celor enunţate mai sus, în primul rând divizibilitatea factorilor de producţie, premiză uşor de acceptat în cazul energiei electrice, cimentului, grânelor, dar imposibil de obţinut în cazul unui camion, centrală hidroelectrică. Din punct de vedere matematic divizibilitatea are importanţă deoarece în cazul divizibilităţii infinite se pot construi funcţii derivabile. Şirurile discrete pot fi de asemenea modelate în procesele de optimizare, fără dificultate şi operate prin calcul de diferenţe finite.

Neajunsul cel mai important care rezultă din evoluţii discontinue constă în avantajele pe care una din părţile contractante şi le poate crea profitând de dificultăţile divizibilităţii.

Adaptabilitatea unui factor în raport cu altul care este susceptibil să-l înlocuiască în calitate de substitut este facultatea factorilor de producţie de a se substitui în proporţii diferite atunci când concură împreună la obţinerea unui produs finit.

Aceste două caracteristici asociate permit procese de substituire adică înlocuirea unei cantităţi determinate dintr-un factor cu un alt factor fără să se dăuneze nivelului producţiei. Mai mult, procesele de substituire sunt însoţite de regulă de rezultate favorabile pentru întreprinzător.

Complementaritatea este situarea inversă a substituirii, ceea ce înseamnă asocierea mai mult sau mai puţin strictă şi obligatorie a unor factori de producţie cum sunt utilizarea maşinilor înzestrate cu motoare electrice şi consumul de energie aflată în această formă, asocierea în procesul de fabricaţie a şurubului cu piuliţă.

6.3.1. Studiul combinării factorilor. Se poate construi o funcţie simplă în care volumul producţiei (Q) să depindă de factorii capital, pământ, muncă (K,T,L).

$$Q=f(K,T,L) \quad (6.1)$$

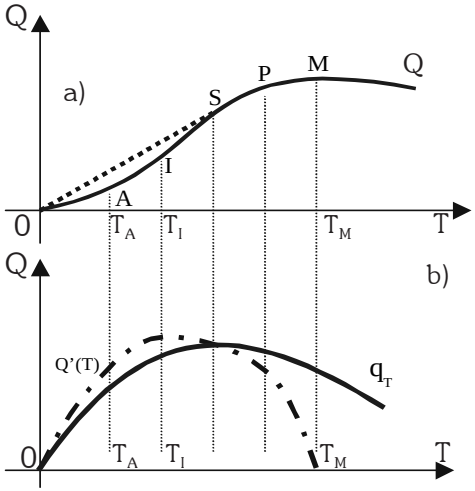


Fig. 6.1 Producţia totală şi productivitatea marginală şi mijlocie a pământului, *unde: Q=volumul producţiei; F(K,L,T)=funcţia de producţie; T= volumul de pământ atras; q_t= producţia mijlocie; Q'(T)= productivitatea marginală*

Vom ilustra acest model cu un exemplu ipotetic, potrivit căruia există un număr determinat de muncitori agricoli, inventar de producţie, atelaje, unelte şi altele şi ne vom raporta la situaţia unei familii tradiţionale, numeroase, care a emigrat în Vestul Americii, iar suprafaţa de teren aflată la dispoziţie este nelimitată şi nu are costuri. Variabila independentă este suprafaţa de teren atrasă în cultură.

Funcţia de producţie descrisă în cadrul a) al figurii 6.1 descrie sporul de recoltă (de exemplu grâu) în raport cu suprafaţa utilizată pentru cultură. Vom putea observa o creştere exponenţială a rezultatului atunci când suprafaţa este redusă şi ceilalţi factori sunt, în comparaţie, abundenţi. Începând de la nivelul de exploatare T_I, corespunzător punctului de inflexiune al creşterii recoltei (după acest punct sporurile sunt descrescătoare, creşterea suprafeţei cultivate aduce sporuri descrescătoare).

Se cuvine să facem menţiunea că experienţa fiecărui întreprinzător, informaţiile disponibile în comunitatea fermierilor vor îndruma foarte probabil la o combinaţie de factori care să-l plaseze pe întreprinzător în zona $T_I - T_M$.

Să notăm că sporul de suprafaţă atrasă în cultură conduce la creşteri de recoltă până în punctul T_M, semnificând o recoltă maximă, după care putem presupune că recoltarea grâului nu se face în perioada optimă şi se

înregistrează pierderi de recoltă. Într-o abordare operațională (depășind etapa intuitiv - descriptivă a modelului) ne interesează ritmul creșterii recoltei sau produsul marginal al factorului variabil (în cazul nostru suprafața de teren cultivată).

Produsul marginal se definește ca supliment de producție care rezultă din cultivarea unei unități suplimentare de teren, în condițiile în care volumul utilizării celorlalți factori de producție rămâne neschimbat.

Sporul factorului T, $\Delta T = T_2 - T_1$ în care $T_2 > T_1$ sunt două niveluri ale terenului atras în cultură și în mod corespunzător creșterea recoltei $\Delta Q = Q_2 - Q_1$ în care $Q_2 > Q_1$ sunt cantitățile de grâu obținute corespunzător nivelului de atragere a factorului teren.

$$\Delta Q = Q_2 - Q_1 = Q(T_2 \times L \times K) - Q(T_1 \times L \times K)$$

Productivitatea marginală se poate defini ca spor al recoltei datorate creșterii suprafeței cultivate astfel:

$$\frac{\Delta Q}{\Delta T} = \frac{Q_2 - Q_1}{T_2 - T_1} \qquad (6.2)$$

Dacă sporurile de teren atrase în cultură sunt divizibile la infinit, iar recolta de asemenea, productivitatea marginală poate fi exprimată ca derivata funcției de producție în raport cu variația suprafeței;

$$Q'(t) = \frac{dQ}{dT} \qquad (6.3)$$

Din graficul 6.1 rezultă că volumul producției atinge un maxim în punctul M pentru o suprafață T_M, care corespunde nivelului la care derivata funcției se anulează. Așa cum rezultă din cadrul b) al figurii $Q'(T)$, productivitatea marginală intersectează axa abscisă, adică volumul producției suplimentare obținut la acel nivel de atragere al factorului T reprezentat prin Q (pe axa ordonată) este egal cu 0.

Productivitatea marginală sau sporul de producție înregistrează un maxim în punctul corespuzător inflexiunii curbei volumului total al producției, adică al nivelului T_i al atragerii factorului teren.

Producția medie sau randametul la hectar se definește ca raport al producției totale Q și suprafației T utilizată $q_t = Q/T$. Luând în considerare modificarea celor doi factori este util să introducem notația j unde j=1,2,...,n n reprezentând numărul total de unități (ari, hectare sau metri pătrați) ce poate fi atras în cultură. Astfel vom înregistra pentru fiecare nivel al suprafeței

atrase un nivel a producţiei medii în care Qj şi Tj sunt volumul de producţie şi cantitatea de teren corespunzătoare nivelului j.

$$q_J = Q_J / T_J \qquad (6.4)$$

Aşa cum rezultă din figura 6.1 nivelul randamentului la hectar variază, în exemplul nostru, în funcţie de mărimea suprafeţei cultivate (nivelul celorlalţi factori rămânând neschimbaţi).

Este util de remarcat că radamentul la hectar sporeşte până la un nivel corespunzător suprafeţei de cultură T_s, pentru ca apoi să descrească. Productivitatea marginală întretaie curba producţiei mijlocii la nivelul maxim al acesteia din urmă (când producţia medie la hectar este maximă). Curba productivităţii marginale se află deasupra celei mijlocii atât cât aceasta din urmă continuă să crească şi sub cea mijlocie când producţia medie este descrescătoare.

Menţionăm că se va înregistra o evoluţie similară şi în cazul în care se vor combina alţi factori de producţie sau se va înregistra o mişcare independentă a altui factor din ansamblul celor consideraţi în exemplul de mai sus.

6.3.2. **Ipoteza randamentelor factoriale descrescătoare** s-a impus în ştiinţa economică pozitivă din mai multe considerente. Mai întâi revenim asupra ideii că experienţa de producţie a întreprinzătorilor impune o anumită conduită în privinţa combinaţiei factorilor (este vorba despre raporturi convenabile, apte să asigure randamente - producţii medii cel puţin satisfăcătoare). În al doilea rând considerente care ţin de luarea în calcul a faptelor economice care ne arată că pe termen scurt (o perioadă în care avansul tehnologic nu-şi face simţită influenţa) sporirea volumului producţiei dintr-un item considerat, conduce la diminuări ale randamentelor factoriale. Între exemplele citate în literatura economică se numără atragerea în cultură a suprafeţelor de teren în ordinea inversă a fertilităţii acestora, scăderea randamentului la exploatările aurifere şi mai concludent, exemplul sporirii producţiei industriale prin angajarea succesivă a unor persoane cu productivitate tot mai mică (datorită lipsei de calificare, motivare, experienţă în producţie ş.a.). Mai este de adăugat faptul că optimizarea are sens economic, pentru modelul pe care-l vom reprezenta mai jos, numai dacă randamentele sunt descrescătoare.

Oponenţii şcolii marginaliste obiectează, cu temei, că avansul tehnologic a produs şi generează creşteri sistematice ale randametelor factoriale. Totuşi, trebuie remarcat că deciziile de alocare a factorilor se iau pe temen scurt şi în acest model variabila randament factorial, nu este influenţată de avansul

tehnologic. Majoritatea deciziilor economice au un orizont limitat de timp (până la 6 luni, un an) aşa încât ipoteza randamentelor factoriale descrescătoare este indispensabilă pentru ştiinţa economică pozitivă.

Această ipoteză este adesea numită legea randamentelor descrescătoare, ceea ce înseamnă că la un anumit nivel tehnologic orice sporire a utilizării unui factor considerat variabilă independentă va ocaziona creşteri tot mai mici ale producţiei.

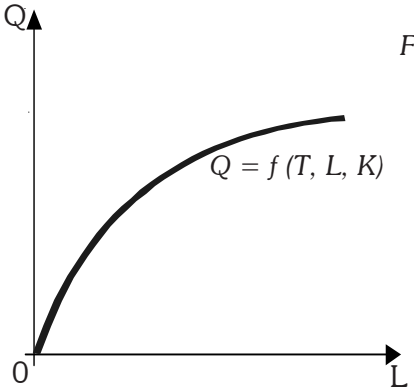
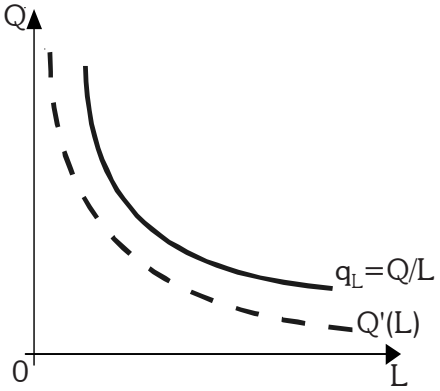


Figura 6.2 Legea randamentelor factoriale descrescătoare

L semnifică volumul de muncă utilizat. Se poate remarca, în model, luarea în considerare numai a porţiunii de curbă a evoluţiei producţie care ocazionează sporuri descrescătoare ale acesteia şi descreşterea randamentelor factoriale.



$$\frac{dQ}{dL} = Q'(L) > 0$$

$$q_L = \frac{Q}{L}$$

În practică putem constata că atunci când productivitatea marginală descreşte sub nivelul randamentului mijlociu şi acesta din urmă descreşte ne putem aştepta (aşa cum rezultă din figura 6.1) ca producţia mijlocie să scadă atât timp cât ceilalţi factori se menţin la un nivel constant. Producţia mijlocie a unui muncitor va diminua odată cu creşterea numărului de angajaţi dacă spaţiul, echipamentele, implicit, nivelul tehnologic şi alţi factori nu vor spori.

6.4. Funcţia de producţie descrie conexiunea între cantitatea produsă dintr-o marfă oarecare şi contribuţia, nivelul de atragere şi combinaţiile posibile ale factorilor care sunt utilizaţi pentru fabricarea sa.

Din considerente didactice am presupus că variază doar unii dintre factorii de producţie. Vom avansa în continuare cu modelul printr-o simulare a comportamentului volumului de producţie când variază doi factori. Combinaţii de doi factori, dintre cei care contribuie la obţinerea produsului permit concluzii parţiale privitoare la conexiunea volumului producţiei cu perechi din factorii de producţie.

Considerente operaţionale impun asocierea unor factori reciproc substituibili (astfel cum sunt numărul de ore maşină utilizate şi respectiv a orelor de muncă, cantitatea de materii prime şi consumul energetic).

Cantitatea Q de producţie datorată utilizării factorilor muncă şi capital poate să fie exprimată prin funcţia Q=f(x,y), în care Q - volumul producţiei, x şi y volumul fizic al factorilor pereche (muncă şi capital, cuprinşi în model).

Forma concretă a funcţiei depinde de relaţiile concrete constatate între factori (divizibilitate, adaptabilitate, raportul de substituire între factori).

Pot exista relaţii matematice diferite, care să exprime aceste conexiuni, ca de exemplu:

$$Q=ax+by$$

sau

$$Q=axy$$

sau

$$Q = c\sqrt{xy} = c\, x^{\frac{1}{2}} y^{\frac{1}{2}}$$

în care a,b,c sunt parametrii.

Reamintim că productivitatea marginală a fiecărui factor este suplimentul de producţie care rezultă din utilizarea unei unităţi suplimentare a factorului respectiv, aportul celuilalt factor rămânând constant. Matematic ne aflăm în faţa unei derivate parţiale a funcţiei de producţie în raport cu factorul variabil.

Situaţia cel mai frecvent întâlnită în practică este când productivitatea marginală este pozitivă şi descrescătoare. Această situaţie se transcrie prin

$$F'(x) > 0 \qquad F''(x) < 0 \qquad \text{şi} \qquad F'(y) > 0 \qquad F''(y) < 0$$

În cazul când relația factorilor utilizați X și Y cu producția Q este de forma Q=ax+by suma productivităților marginale este constantă și funcția se numește omogenă. În relația $Q = c\sqrt{xy}$ se poate verifica faptul că productivitățile marginale sunt pozitive și descrescătoare.

Descrierea raporturilor dintre randamentele mijlocii este riscantă cu modelele matematice simple, deoarece Q/x și Q/y pot să se modifice și de pe urma celuilalt factor. O astfel de analiză cere instrumente de analiză mai elaborate.

Să reamintim că funcția de producție într-o variantă operațională depinde de n factori $Q=f(x_1, x_2, ..., x_i, ..., x_n)$ (în care x=volumul factorului i atras), dar posibilitățile de modelare impun să ne rezumăm la o construcție care să ia în considerare doar doi factori deodată.

Pentru cazul general, randamentul mijlociu a factorului oarecare i va fi $q_{xi}=Q_i/x_i$ iar productivitatea marginală va fi derivata parțială a funcției de producție $F'x_i = \frac{\delta Q}{\delta x_i}$ *unde* $i = 1,2,...n$

Instrumentul de analiză folosit ține să ofere un model util pentru procesele de substituire a factorilor și a conexiunii între volumul factorilor utilizați și volumul producției.

Într-o etapă ulterioară ne vom referi la combinația factorilor și nivelul cel mai favorabil al producției, influența prețurilor ș.a.

6.4.1. Suprafața de producție cu izoproduse. În cazul când se iau în considerare numai doi factori de producție oarecare, X și Y, se poate reprezenta creșterea rezultatului în raport cu gradul de atragere a unei cantități sporite din ambii factori și, separat, a proporției în care aceștia se combină între ei.

Forma suprafeței de producție reprezentată în spațiu este cea a unei coline pe care sunt figurate curbe de nivel, semnificând volumuri de producție identice, obținute pe seama unor combinații diferite a factorilor X și Y substituibili reciproc.

Curbele de izoprodus Q_1,Q_2,Q_3 reprezintă trei niveluri de producție dintr-o infinitate de curbe care se pot trasa dacă ipoteza de divizibilitate reflectă o realitate economică concretă. Nivelurile Q_1,Q_2,Q_3 reprezintă niveluri crescătoare ale producției astfel $Q_1<Q_2<Q_3$, deoarece gradul de atragere a resurselor X și Y este crescător (și în corespondență cu sporul de producție).

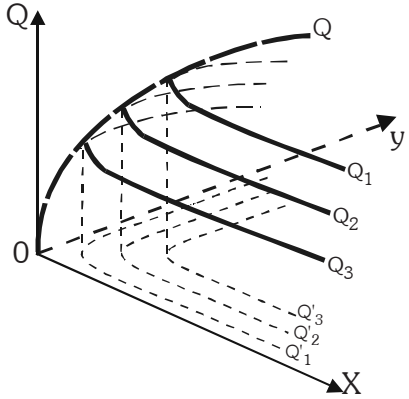


Fig.6.3. „Colina" suprafeţei de producţie *care descrie relaţia dintre volumul Q al producţiei şi cantitatea din factorii X şi Y luaţi împreună şi combinaţia factorilor X şi Y.*

Proiecţia „curbelor de nivel", în fapt niveluri egale de producţie care se obţin pe seama unor combinaţii variate din factorii X şi Y şi în raport cu nivelul total, care este atras din ambii factori definesc curbele de izoprodus a căror proiecţie în planul XOY Q'_1,Q'_2,Q'_3 va servi în continuare pentru explicaţia alegerii, sau deciziei producătorului.

Planele paralele cu XOY, reprezentate de curbele de izoprodus Q_1,Q_2,Q_3, în prezentarea noastră, pot servi la explicarea combinaţiei factorilor oarecare X şi Y şi a premiselor creării unor soluţii alternative pentru producător.

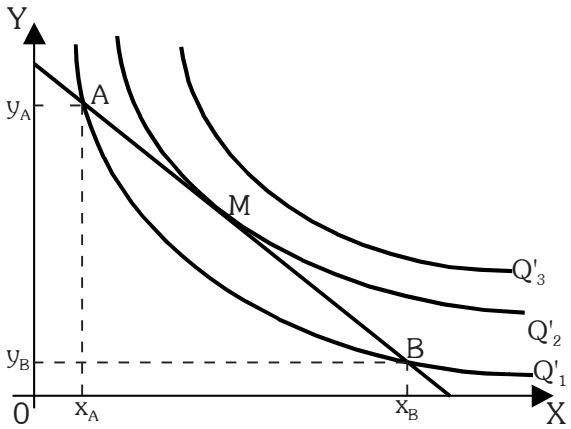


Fig. 6.4 Planul XOY cu proiecţiile, curbelor Q_1, Q_2 şi Q_3

Trasarea dreptei care trece prin punctele A şi B de pe curba Q'_1 şi punctul M, tangenta dreptei la curba Q'_2 ne indică posibilitatea unor combinaţii y_B x_B şi respectiv x_A y_A care oferă acelaşi nivel al volumului producţiei.

Toate punctele de pe fiecare din cele trei curbe în parte reprezentate în figură înseamnă acelaşi nivel fizic al producţiei. Cele trei curbe reprezentate în figură nu se intersectează, tot aşa cum o infinitate de alte curbe de nivel, posibil de trasat, au aceeaşi proprietate.

Prin proiecţie şi revenire în planul orizontal ni se permite dezvoltarea unui model operaţional al alegerii producătorului într-o economie competitivă, fără bariere la intrarea altor competitori, atât în spaţiul de producţie, cât şi în cel al ofertei de factori de producţie.

Sporul de producţie se obţine prin creşterea ambilor factori X şi Y, dar pe aceeaşi curbă de izoprodus vom putea constata că diminuarea factorului Y, Δy poate fi compensată prin sporuri ale factorului X de nivel Δx, ocazionând randamente diferite, în funcţie de proporţie în care factorii se combină.

6.4.2.Rata marginală de substituire este exprimată de relaţia:

$\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{y_A - y_B}{x_B - x_A}$, unde Δy şi Δx reprezintă modificări ale factorilor, iar celelalte notaţii semnifică niveluri apropiate ale atragerii factorilor.

Dacă modificarea lui x şi y poate fi infinit de mică:

$$\Delta y \text{ şi } \Delta x \to 0 \quad \frac{\Delta y}{\Delta x} \Rightarrow -\frac{dy}{dx} = R_{ms} \qquad (6.5)$$

în care dy şi dx sunt modificări incrementale ale factorilor şi R_{ms} este rata marginală de substituire în expresie naturală, adică prin aceasta se exprimă numărul de unităţi y necesare pentru a putea compensa diminuarea unei unităţi din factorul x (raportul poartă firesc semnul minus fiind vorba de o diminuare şi o creştere).

Rata marginală de substituire poate fi exprimată prin panta curbei de izoprodus, în punctul de substituire. Dacă substituirea nu este perfectă se vor considera, aşa cum am arătat mai sus, două puncte A şi B, pe aceeaşi curbă de izoprodus, iar $\Delta y = y_A - y_B$ şi $\Delta x = x_B - x_A$ vor reprezenta diferenţele de alocare de factori, caracteristice nivelului segmentului de curbă considerat.

În mod corespunzător R_{ms} a lui x în raport cu y, $R_{x/y}$ este definită pornind de la panta curbei de izoprodus, valoarea este opusă valorii pantei:

$$R_{x/y} = - dy/dx$$

Rata marginală de substituire ia valori diferite pe întinderea curbei izoproduselor cu excepţia situaţiei când aceasta are forma particulară de linie dreaptă. Se poate arăta că R_{ms} este exprimată de panta tangentei

într-un punct al curbei izoprodusului şi este egală cu inversul productivităţilor marginale a celor doi factori în punctul respectiv.

$$R\ x/y = F'y/F'x \quad (6.6)$$

6.4.3.Caracterul descrescător al randamentului şi convexitatea curbei izoprodusului. Curba de izoprodus nu este în mod necesar descrescătoare, adică nu are în orice situaţie convexitatea orientată spre origine.

Pentru modelare şi elaborarea soluţiilor de optimizare, însă, sunt interesante numai curbele convexe faţă de origine. Reamintim că în acord cu ipoteza teoriei subiective a valorii, nivelurile ridicate de disponibilitate a produsului sau factorilor de producţie pentru producător îi creează acestuia o productivitate descrescătoare pe parcursul atragerii, ceea ce susţine ipoteza avansată mai sus.

În numeroase cazuri particulare ipoteza de convexitate nu se verifică, aşa încât orice judecată bazată pe această ipoteză este necesar să fie confruntată cu mecanismul real al substituirii factorilor pe curbele de izoprodus.

Menţionăm şi faptul că substituirea unor factori de producţie este, uneori, imposibilă şi trebuie privită ca atare.

În cazul substituibilităţii factorilor vom întâlni cazuri de substituire perfectă reprezentate într-un plan XOY sub forma unei linii drepte, cazurile de substituiri imperfecte cu randamente factoriale descrescătoare (convexe faţă de origine) şi cu randamente crescătoare (concave faţă de origine).

6.5.Alegerea producătorului reprezintă un proces în care sunt cuprinse atât variabilele tehnice la care am făcut referire mai sus (de exemplu rata marginală de substituire exprimată în unităţi fizice), cât şi variabile economice exprimate băneşte, prin preţ. Abia atunci când în model sunt introduse informaţiile cu caracter de preţ se obţine o relaţionare de piaţă satisfăcătoare a modelului.

6.5.1.Dreapta bugetară sau izocosturile. Orice producător va trebui să se raporteze în judecăţile sale la un anumit buget. Suma aflată la îndemâna producătorului, B, se va repartiza, dacă ne referim la modelul simplificat de mai sus, pentru doi factori de producţie X şi Y. Bugetul B, alături de factorii menţionaţi şi preţurile corespunzătoare ale acestora p_x şi p_y, vor constitui structura bugetului astfel:

$$B = xp_x + yp_y \quad (6.6)$$

scrisă sub forma unei ecuaţii relaţia devine:

$$y = -\frac{p_x}{p_y}x + \frac{B}{p_y} \qquad (6.7)$$

printr-o simplă împărţire cu p_y şi rearanjarea termenilor. Aceasta reprezintă expresia unei drepte.

Ecuaţia se caracterizează printr-o pantă negativă exprimată de raportul de preţuri p_x/p_y (panta este negativă atâta timp cât p_x şi $p_y > 0$, ceea ce reprezintă o prezumţie realistă).

Termenul liber B/p_y exprimă aşa cum rezultă din figura 6.5 punctul de intersecţie a dreptei bugetare cu axa ordonată când x=0.

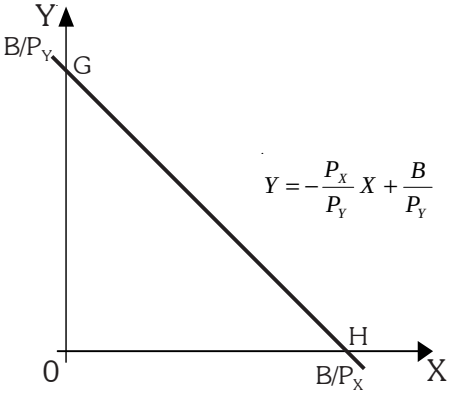


Figura 6.5. Ecuaţia dreptei bugetare. *În suprafaţa triunghiului OGH orice punct este accesibil producătorului, dar semnifică o utilizare parţială a resursei bugetare. Numai pe linia bugetară GH disponibilităţilor producătorului B este integral folosit.*

Pe acest domeniu (al liniei GH) orice punct semnifică utilizarea integrală a disponibilităţilor bugetare. Între punctele G corespunzătoare utilizării integrale a banilor pentru resursa Y şi punctul H, în care resursele sunt alocate integral pentru resursa X se vor întâlni combinaţii cantitative (ponderate cu preţurile), marcând utilizarea integrală a rezervei bugetare. Un punct oarecare în afara triunghiului OGH nu este accesibil producătorului.

6.5.2.Alegerea producătorului. Producătorul poate fi interesat să-şi minimizeze costul de producţie dacă se raportează la o cantitate determinată de producţie pentru care şi-a asigurat desfacerea pe piaţă.

Dacă funcţia de producţie F(x,y) adică traiectoria curbei de izoprodus şi preţurile resurselor notate p_x şi p_y sunt date (preţurile prin ipoteza de piaţă liberă devin exogene şi fixe pentru întreprinzător) problema este să se determine o combinaţie a factorilor X şi Y care să asigure cele mai mici costuri ale producţiei contractate Q.

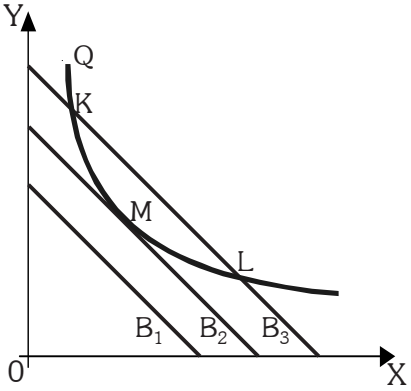


Figura 6.6. Alegerea producătorului, soluţia grafică. *Curba de izoprodus reprezentând, de exemplu, combinaţii de ore maşină funcţionare, pe abscisă şi ore muncă, pe ordonată, se confruntă cu diferite niveluri bugetare, având aceeaşi pantă, deoarece raportul de preţuri p_x/p_y este exogen şi invariabil. Nivelul de cost B_2 este cel mai avantajos deoarece este cel mai scăzut care permite fabricarea cantităţii Q. De menţionat că punctele K şi L aflate pe curba de izoprodus Q sunt dezavantajoase. Acelaşi nivel de producţie solicită cheltuieli mai mari (la nivelul bugetului B_3), deoarece productivitatea marginală a factorilor aflaţi în „abundenţă" este mai mică, fără însă a obţine o compensare din productivitatea factorului „rar".*

Semnificaţia punctului de tangenţă M între dreapta bugetară B_2 şi curba de izoprodus Q este aceea a minimului de cost ce poate fi obţinut şi a combinaţiei optime a factorilor. În acest punct raportul productiviăţilor marginale F'_x şi F'_y este egal cu raportul preţului factorilor, p_x şi p_y.

6.5.3. **Maximizarea producţiei pentru un cost dat** este o problemă similară precedentei. În acest caz vom presupune existenţa unei capacităţi de producţie şi respectiv un buget B propunându-ne, în condiţiile unei pieţe largi, să obţinem cea mai mare producţie posibilă.

Dreapta bugetară şi curbele de izoprodus se vor combina, ca în figura 6.7. În prezentarea grafică a problemei sunt trasate mai multe curbe de izoprodus convexe faţă de origine. O singură curbă este tangentă (dintr-o mulţime care poate fi imaginată) la dreapta bugetară. Punctul de tangenţă indică atât nivelul maxim al producţiei accesibil producătorului cât şi combinaţia optimă a factorilor.

De observat că domeniul de alegere al producătorului OGH poate fi asociat şi cu alte variante de producţie, de exemplu, în punctele A şi B în care, însă, productivităţile marginale ale factorilor„abundenţi"* (de exemplu x în punctul A) nu permit obţinerea unui volum de producţie la nivelul dorit de întreprinzător.

Deoarece cu informaţiile de care dispune decidentul nu se întrevede o soluţie mai bună, aceasta este soluţia care-i maximizează producţia şi întreprinzătorul atinge nivelul optim de rezultate.

* A se înţelege în exces faţă de nevoile raţionale, optime ale producătorului.

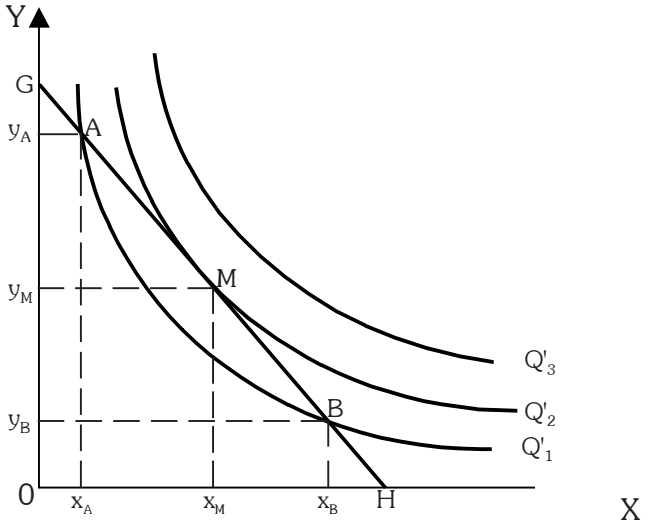


Figura 6.7. Soluţia grafică pentru alegerea variantei optime de producţie la un cost dat. *Este de notat că nivelul maxim de producţie Q_2 se asociază cu o combinaţie y_M şi x_M a factorilor de producţie X şi Y. Combinaţia din punctul M este cea mai favorabilă (optimă).*

În acelaşi timp, se poate comuta că punctul M exprimă nu numai un raport al productivităţilor marginale egal cu inversul ratei marginale de substituire ci şi cu raportul preţurilor exprimat de panta dreptei bugetare.

Această concluzie are însemnătate pentru conexiunile şi concluziile pe care le permite teoria echilibrului general.

Am arătat mai sus că rata marginală a substituirii definită prin opusul pantei izoprodusului este egală cu raportul inverselor productivităţilor marginale $R_{ms} = - dy/dx = F'x/F'y$. În orice punct al curbei izoprodusului relaţia aceasta este valabilă. Prin urmare şi punctul M va verifica relaţia. Punctul M fiind situat pe dreapta bugetară a cărei pantă este exprimată de raportul $- p_x/p_y$ şi de dy/dx vom putea scrie $F'x/F'y = p_x/p_y$ din care se poate deduce o relaţie alternativă valabilă în punctul de tangentă (de optim):

$$\frac{F'x}{p_x} = \frac{F'y}{p_y} \qquad (6.8)$$

Maximizarea volumului producţiei Q=f(x,y), ţinând seama de constrângerea bugetară $B = xp_x + yp_y$ care se transcrie în dreapta bugetară:

$$y = -\frac{p_x}{p_y}x + \frac{B}{p_y}$$

deducem că y=y(x) şi Q =[x, y (x)]

Utilizând regula de derivare a unei funcţii compuse vom obţine:

$$\frac{dQ}{dx} = F'x + F'y \frac{dy}{dx} \; si \; \frac{dy}{dx} = \frac{p_x}{p_y}$$

şi acceptând restricţiile bugetare, pentru ca producătorul să înregistreze nivelul maxim de producţie condiţia este ca dQ/dx=0 de unde rezultă că:

$$0 = F'_x + F_y(-\frac{p_x}{p_y}) \Leftrightarrow \frac{F'_x}{F'_y} = \frac{p_x}{p_y}$$

Se verifică ipoteza că la echilibru raportul productivităţilor marginale este egal cu raportul preţurilor.

O judecată interesantă pentru unul dintre paragrafele următoare este permisă de introducerea în acest context a multiplicatorului Lagrange, λ, care se exprimă ca spor incremental al bugetului, generator al unui anumit spor al producţiei:

$$\lambda = dQ / dB \qquad (6.9)$$

Multiplicatorul Lagrange, λ, este derivata funcţiei producţiei în raport cu constrângerea bugetară; multiplicatorul măsoară suplimentul de producţie care decurge din slăbirea constrângerii bugetare cu o unitate.

6.5.4.Forme particulare de curbe de izoprodus şi soluţia de optimizare. Ne putem imagina situaţii în care ipoteza de convexitate a curbei de izoprodus să nu se verifice. Putem întâlni fie situaţia substituirii perfecte când izoprodusul are forma unei linii drepte, fie curbe de izoprodus concave faţă de origine, atunci când combinaţia a două resurse ridică probleme şi alegerile mai favorabile merg spre o utilizare unilaterală. Ne putem imagina arderea ţiţeiului sau păcurii în pat de cărbune care poate în anumite condiţii (de randamente termice scăzute) conduce la o soluţie de colţ.

În rezumat, aşa cum va rezulta şi din prezentarea grafică (figura 6.8) în astfel de cazuri, practic, se ajunge la soluţia de colţ, adică opţiunea pentru utilizarea unei singure resurse.

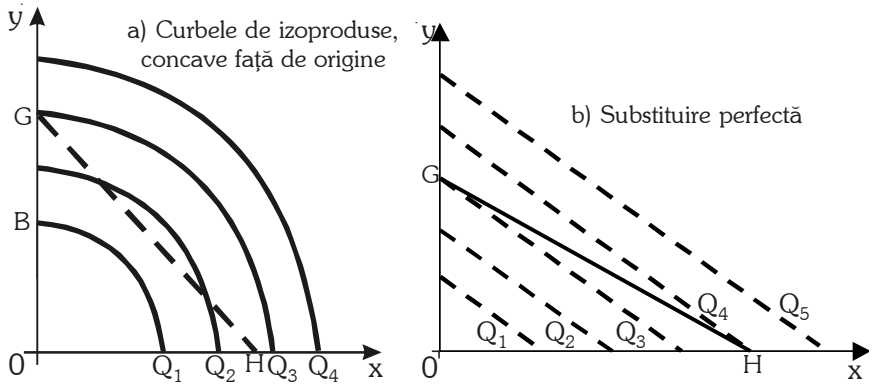


Fig.6.8 Optimul producătorului în caz de productivitate nedescrescătoare a factorilor de producţie. *Se poate observa că în fiecare situaţie se impune o soluţie de „colţ", alocând întregul buget pentru o singură resursă.*

6.6. Funcţia de producţie Cobb-Douglas

Forma generală de exprimare a funcţiei de producţie Q=f(x,y) conţine relaţia între volumul producţiei şi nivelul atragerii celor două resurse considerate în modelul simplificat. Funcţia Cobb-Douglas* a fost îndelung ameliorată şi rafinată pentru a răspunde unor nevoi specifice avansului tehnologic bazat pe înlocuirea muncii prin maşini. Notaţiile utilizate sunt: K - volumul de capital fix, L - volumul de muncă şi α şi β - factori parametri, cel mai adesea având înţelesul de randamente ale factorilor K şi L. Expresia care descrie cel mai bine raporturile de substituire este dată de ecuaţia $Q = AK^{\alpha} \cdot L^{\beta}$ în care A este un factor de proporţionare, adică preţurile.

Vom putea imagina raporturile care se stabilesc între factori şi producţie pornind de la un nivel oarecare al producţiei Q_0 dacă admitem că α şi β sunt factorii pozitivi şi dK/dL este negativ adică se înregistrează descreşteri ale izocantităţii pe măsură ce are loc substituirea.

Funcţia Cobb-Douglas descrie, convenabil, o evoluţie a unei curbe de izoprodus convexă. Trebuie semnalat că utilizarea pe scară largă a funcţiei este condiţionată de îndeplinirea relaţiei $\alpha+\beta=1$, această ipoteză se verifică în practică şi ecuaţia se poate scrie: $Q = AK^{\alpha} \cdot L^{1-\alpha}$ (6.10).

* Pentru alte abordări ale funcţiei poate fi consultat. G. Abraham Frois „Economie politică", Ed. Humanitas, Bucureşti, 1994.

În această relație este descrisă o conexiune care presupune randamente se scară constante.

6.7.Randamentele de scară au fost și continuă să se afle în atenția economiștilor de o lungă perioadă de timp.

Expansiunea afacerilor a fost privită încă din secolul trecut cu precădere din unghiul avantajelor care rezultă din câștigurile pe piață ale marelui producător, apoi o perioadă de timp din perspectiva avantajelor financiare diverse care-l avantajează pe marele deținător de resurse și, mai nou, de avantaje organizaționale.

În paragraful acesta ne propunem o analiză a avantajelor care decurg din sporirea atragerii unuia sau mai multor factori, deodată, adică a randamentului de scară, ceea ce se concretizează în cazuri favorabile în diminuarea nivelului costului unitar.

Pornind de la ipoteza relaxării constrângerii bugetare vom urmări efectele asupra producției. Volumul producției poate înregistra randamente crescătoare, dacă la un spor al bugetului de o unitate vom obține, în trepte succesive, augmentări crescătoare ale producției; a doua alternativă este să se înregistreze creșteri proporționale ale producției cu cele ale bugetului sau cel de al treilea caz cu sporuri descrescătoare.

Într-o primă abordare economiile de scară se confundă cu problema economicității dimensiunii organizației economice sau, în alte cazuri, cu dimensiunea producției. În literatura economică anterioară anului 1980 s-a reținut teza creșterii volumului fabricației pentru a obține sporirea eficienței economice pe seama scăderii costurilor de aprovizionare, a posibilităților superioare de organizare, a accesibilității unor tehnologii mai avantajoase și a scăderii costurilor fixe pe unitate de produs.

Accelerarea avansului tehnologic și creșterea accesibilității produselor străine, pe piețele din țările dezvoltate au relevat modelul economiilor de scară nu ține seama de gradul sporit de incertitudine existent pe piață în lumea contemporană și, implicit, că deciziile unei concentrări importante de capacități nu se mai potrivesc unui mediu de afaceri mult mai dinamic și riscant.

Principala tendință adversă se mai potrivește promovării economiilor de scară constă în limitarea cererii și ca o consecință anularea sau mai des diminuarea avantajelor care au rezultat din fabricația pe scară mare. În numeroase ramuri care se adresează consumului final proporțiile ridicate producției au fost menținute totuși prin combinarea unor componente ale articolului, fabricat în serie, cu particularizări în privința dotărilor supli-

mentare. Un exemplu tipic îl constituie automobilul al cărui preţ afişat poate fi cu mai multe procente sub ceea ce plăteşte cosumatorul deoarece acesta îşi doreşte vopsea metalizată, aer condiţionat, dirijarea computerizată a arderii, servodirecţie, pungi de aer care să-l protejeze în caz de accident ş.a. Structura de bază a modelului ales de client beneficiază de avantajele economiilor de scară, la fel dotările suplimentare, doar elementele de consum de muncă pentru executarea particularizărilor ies din tiparele execuţiei în serie. Un alt exemplu tipic este cel al componentelor electronice sau al prefabricatelor din construcţii, care au funcţii diverse, care sunt utilizate parţial sau integral, în raport cu cerinţele clientului. Se îmbină şi în acest caz avantajele seriei cu particularizarea produsului final, cerută de client.

Există şi numeroase alte situaţii în care producţia de masă este necompetitivă pe piaţa concurenţială a ţărilor dezvoltate. Aşa este cazul cu dotările interioare, îmbrăcămintii, încălţămintei ş.a. dacă se adresează unor cumpărători pretenţioşi şi cu venituri pe măsură.

Să mai notăm că randamentele de scară şi cele factoriale sunt două lucruri distincte.

În cazul randametelor de scară ne preocupăm de consecinţele pe care le are creşterea simultană a factorilor asupra nivelului producţiei. În cazul randamentelor factoriale luăm în considerare consecinţele creşterii cantităţii dintr-un factor utilizat asupra producţiei când celălalt factor utilizat rămâne la un nivel fix.

În cazul unei funcţii de producţie de tip Cobb-Douglas randamentele de scară sunt constante dacă $\alpha + \beta = 1$ în timp ce productivităţile marginale ale capitalului şi muncii sunt ambele descrescătoare.

Randamentele de scară vor fi crescătoare dacă $\alpha + \beta > 1$, adică productivitatea factorilor K şi L este crescătoare (luată împreună).

6.8.Maximizarea profitului în prezentare analitică înseamnă acceptarea premiselor că producătorul are posibilitatea să aleagă nivelul producţiei, deoarece nivelul ofertei producătorului individual este foarte mic în raport cu cererea de pe piaţă, oferta acestuia neputând influenţa preţul de vânzare şi poate să aleagă nestingherit de dificultăţi de substituire şi mai ales de modificări ale preţului factorilor atunci când cererea de factori pe piaţă se modifică. Preţul de vânzare este, potrivit logicii teoriei echilibrului general (în acord cu care dimensiunea redusă a firmei exogen. Profitul notat cu π este diferenţa între venitul total încasat din vânzări (sau cifra de afaceri) şi costurile totale ocazionate de obţinerea mărfurilor:

$$\pi = pQ - C_t \qquad (6.11)$$

Unde:

π = profitul obținut

Q = volumul producției vândute

C_t= costurile totale ocazionate de fabricație

p = prețul unitar de vânzare

Vom putea transforma relația (6.11) astfel:

$Q = F(x,y)$ și $C_t = xp_x + yp_y$ și ca urmare

$\pi = pF(x,y)-xp_x - yp_y$

Funcția de profit se maximizează în raport cu cele două variabile. Vom lua în considerare derivatele parțiale în raport cu x și y, egale cu zero în punctul de maxim al profitului.

$$\partial\pi/\partial x = pF'x-p_x = 0 \Rightarrow p_x = pF'x$$

respectiv

$$\partial\pi/\partial y = pF'y - p_y = 0 \Rightarrow p_y = pF'y$$

În relațiile de mai sus productivitățile marginale, în expresie fizică, a fiecărui factor, adică derivatele parțiale ale funcției de producție pF'x și pF'y reprezintă productivitățile marginale în funcție de fiecare din cei doi factori.

Urmează că, pentru a obține maxim de profit întreprinzătorul trebuie să aducă nivelul productivității marginale în funcție de fiecare factor la nivelul prețului.

Sporirea gradului de atragere a factorului considerat și, corespunzător, sporul de rezultat care decurge din creșterea atragerii factorului (de exemplu pF'(x) este egal prețului din acel punct). Întreprinzătorul este prin urmare interesat să-și sporească atragerea factorului atât timp cât câștigul suplimentar rezultat este superior prețului acelui factor.

Rezumat

Forţele interne favorabile reformării economiei şi intereselor ţărilor dezvoltate este probabil să orienteze economia reală din România spre mecanisme de piaţă, care trebuie cunoscute şi utilizate, deoarece vor servi supravieţuirii şi dezvoltării oricărei afaceri.

Abordarea operaţională a calculului producătorului se sprijină, în această etapă a abordării tematicii, pe ipotezele funcţionării competiţiei perfecte, expuse în paragraful 3.0. Progresul reformei a creat câmp de acţiune proceselor automate de reglare în producţia vegetală, unele servicii (comerţul cu amănuntul, servicii de divertisment, ş.a.) şi o parte a producţiei, îndeosebi cea orientată spre export şi cea a firmelor private mici şi mijlocii.

Funcţionarea mecanismelor automate de reglare depinde de crearea condiţiilor pentru contracte voluntare şi crearea unei situaţii competitive opuse celei de penurie.

Calculul producătorului se aşează pe evaluarea costurilor totale, separarea în cheltuieli fixe şi variabile în raport cu volumul producţiei, calcule ale mărimilor mijlocii (cost fix, variabil, total) şi a costului marginal, sporul de cost datorat creşterii cu o unitate a volumului producţiei. Conexiunile care se relevă între volumul producţiei, considerată în aceste modele variabila independentă (determinantă pentru nivelul celorlalte mărimi studiate), şi costul mijlociu, cel marginal oferă posibilitatea unor decizii de alocare optimă a resurselor.

O ipoteză importantă a operaţiunilor de optimizare este cea privind tendinţa de descreştere a randamentelor factoriale. Pe măsură ce atragem (într-un mediu economic neinfluenţat de avansul tehnologic, deci pe termen scurt) cantităţi mai mari de resurse, randamentul lor scade.

Funcţia de producţie descrie o lege de combinare a doi factori de obicei muncă şi capital, substituirea acestora pornind de la ipoteza lipsei avansului tehnologic, care permite menţinerea prin substituirea reciprocă a factorilor a nivelului constant de producţie (în acest caz se ajunge la situaţia că productivităţile factorilor în procesul de substituire sunt descrescătoare).

Curba de izoprodus descrie o succesiune de combinaţii a doi factori (de exemplu muncă şi capital) care ocazionează obţinerea aceluiaşi nivel de producţie.

Rata marginală de substituire reflectă proporţia în care un factor oarecare poate fi înlocuit de un număr de unităţi din factorul de substituire care are proprietatea de a-l putea înlocui fără a modifica producţia. Rata marginală de substituire, exprimă în raporturi cantitative mărimi naturale, de exemplu ore muncă şi ore maşină.

Rata marginală de substituire se află în raport invers proporţional cu productivităţile marginale, iar acestea se corelează proporţional cu raportul preţurilor.

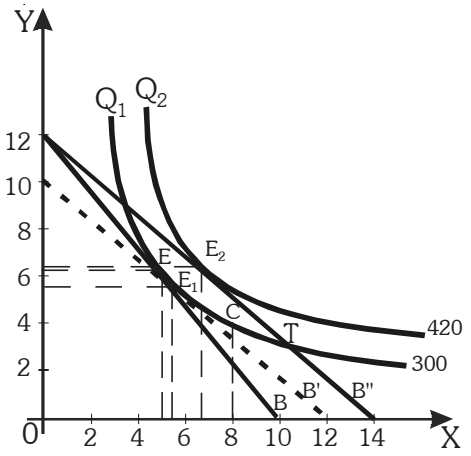
Dreapta bugetară exprimă disponibilităţile alocate de producător fabricaţiei şi asociată planului curbelor de izoprodus permite, într-o abordare de geometrie analitică, optimizarea combinaţiei factorilor. Se confruntă productivităţile marginale în expresie fizică şi preţurile factorilor, fapt care permite relevarea nivelului optim al combinaţiei de resurse. Acest model indică nivelul maxim de producţie în raport cu un buget determinat şi combinaţia optimă a factorilor în funcţie de raportul de preţuri şi productivităţile marginale.

Randamentele de scară semnifică efecte favorabile asupra productivităţii şi costurilor unitare. Acestea se obţin pe seama sporirii concomitente a ambilor factori cuprinşi în modelul anterior. Economiile de scară se concretizează în posibilitatea utilizării unor tehnologii, know how specializat şi de înalt randament, a forţei de muncă şi materialelor specializate şi tipizate, a economiilor „organizaţionale", a reducerii cheltuielilor de cercetare, dezvoltare, proiectare, încercare a prototipului etc.

Obţinerea economiilor de scară constituie temelia iniţierii şi dezvoltării Uniunii Europene, pe seama lărgirii proporţiei producţiei de acelaşi fel.

Întrebări şi exerciţii

1. Definiţi noţiunile de funcţie de producţie, economii de scară, productivitate marginală, randamente descrescătoare, rată marginală de substituire, dreaptă bugetară, maximizarea producţiei la un cost dat.
2. Figura ilustrează o funcţie de producţie însemnând utilizarea resurselor X şi Y. Cele două curbe de izoprodus, Q_1 şi Q_2, se situează la nivelurile 300 şi 420 unităţi. Liniile bugetare B' şi B" au nivelul de 3.600 unităţi băneşti fiecare.



   Dacă firma produce la nivelul punctului C:
   a) Producţia obţinută se va situa la nivelul minim de cost ?
   b) Cât va fi cantitatea produsă în acel punct ?
   c) Cum poate fi explicat nivelul Q_2 de producţie la acelaşi nivel al costurilor ?
   d) Cât este nivelul costului mijlociu în punctul E_2 ?
3. Figura ilustrează funcţii de producţie la nivelul $Q_1=120$ şi $Q_2=168$. Dreapta bugetară B indică un cost de 1440 unităţi băneşti.
   Folosind datele din figură;
   1) Care este preţul factorilor X şi Y la nivelul dreptei bugetare B?
   2) Poziţia B" a dreptei bugetare poate indica acelaşi nivel bugetar? Dacă da ce i-a modificat poziţia? Dacă nu volumul producţiei în punctul E poate fi identic cu cel din punctul E_1?
   3) Luând în considerare figura, puteţi explica existenţa unor efecte de substituire şi de venit? Dacă da, explicaţi.

4. Figura ilustrează o producție însemnând utilizarea resurselor X și Y. Curba de izoprodus se află la nivelul Q = 300. Dreapta bugetară se află la nivelul de 3.600 unități bănești.
   a) Să se determine prețurile unitare ale factorilor x și y.
   b) Care este costul minim al producerii a 300 unități din produsul considerat ?
   c) Care este cantitatea utilizată din cei doi factori la nivelul optim al combinației ?
5. Explicați de ce firmele au tendința de a-și spori dimensiunile.
6. Calculați pe baza următorului tabel sporul de producție pe măsură ce sporește munca utilizată. Calculați producția marginală și mijlocie a firmei.

persoane:	2	3	4	5	6
volum producție:	300	480	560	600	600

Rezolvare la problema 2, punctul c): combinația optimă a factorilor X și Y permite obținerea nivelului minim de costuri.

7. Producţia şi costurile

7.1. Producţia este un proces de utilizare a serviciilor de muncă, a echipamentului, capitalului, resurselor naturale cu scopul de a obţine produse şi servicii livrabile. Intrările procesului de producţie se compun din muncă, pământ şi resurse naturale, materii prime, capital şi priceperea antreprenorială care, utilizate împreună, vor putea oferi alimente, consumabile, automobile, servicii de educaţie şi instruire etc.

Conexiunea dintre ansamblul intrărilor şi producţia care poate fi obţinută prin consumul acestora, poartă numele de funcţie de producţie. Funcţia de producţie poate fi exprimată în raport de doi factori (aşa cum am procedat în capitolul anterior) cu scopul de a releva posibilităţile raţionale de combinare a factorilor şi consecinţelor acelor demersuri, sau ca funcţie globală, care conţine totalitatea factorilor notaţi în capitolul precedent cu $x_1,x_2,...,x_i,...,x_n$. Volumul total de resurse atrase şi combinaţia diferitelor categorii de cheltuieli prezintă interes pentru deciziile antreprenoriale.

Trebuie să se reţină, de asemenea, că o funcţie de producţie are semnificaţie operaţională, de regulă, pentru un nivel tehnologic determinat. Ameliorarea, avansul tehnologic sporeşte posibilităţile de creştere a producţiei, dar funcţia de producţie rezultată are alţi parametri.

Pentru a defini variabilele şi conexiunile acestora pe termen lung, în cadrul unei funcţii de producţie, este necesară precizarea dacă modelul utilizat conţine influenţa avansului tehnologic şi în acest caz vom defini-o ca funcţie de producţie pe perioadă lungă.

În funcţia de producţie pe termen lung toate mărimile conţinute sunt pe rând supuse variaţiei şi analizei factoriale. În funcţia de producţie pe termen scurt sunt cuprinse intrări ale căror volum nu se vor modifica pe măsura creşterii producţiei. Vom denumi aceste intrări costuri fixe. Alte mărimi a căror cantitate se schimbă în raport cu volumul producţiei poartă denumirea de costuri variabile.

Pe o perioadă scurtă există, de fapt, un plafon al creşterii producţiei, deoarece dispoibilităţile de capacitate de producţie sunt limitate de nivelul maxim de productivitate al momentului.

Pe o perioadă mai lungă (de obicei peste un an) înlocuirea echipamentelor poate aduce creşteri importante ale capacităţii de producţie.

7.2. Costuri fixe, variabile, costul de producţie pe perioadă scurtă.

Costurile fixe (C_F), independente, în principiu, faţă de volumul producţiei cuprind cheltuieli cum sunt asigurările, plăţile de dobânzi, amortismentele,

cea mai mare parte a cheltuielilor generale, inclusiv chiriile. Pentru o mică firmă comercială, însă, plata unui vânzător poate fi un cost fix.

Costurile variabile (C_v sau $\varphi(Q)$) au o evoluție variabilă, în raport cu volumul producției sau serviciilor livrate. În această categorie sunt cuprinse, dacă ne referim la o întreprindere productivă, consumul de materii prime, salariile personalului de operare în secții ș.a.

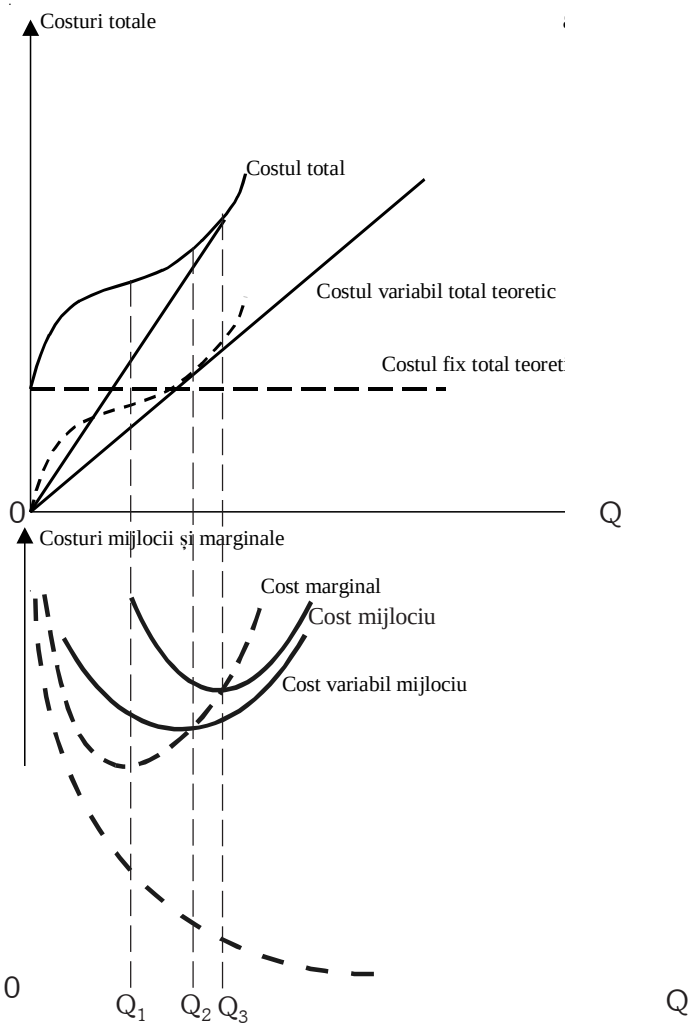


Fig.7.1. Costurile pe perioadă scurtă

Costul total (C_t) se compune din suma costurilor fixe şi variabile $C_t = C_F + C_v$ sau $C_F + \varphi(Q)$.

Putem constata din figura 7.1 că variaţia costului total reproduce evoluţia costului variabil total. Dacă mărimea costului fix, deseori, numit, convenţional fix, este în principiu fixă, cea a costului variabil este crescătoare, în funcţie de cantitatea de producţie. Funcţia costului variabil trece prin originea axelor şi înregistrează sporuri al căror interes pentru procesele de decizie şi optimizare este important.

Aşa cum rezultă din figură, sporurile costurilor variabile sunt descrescătoare până la un punct, corespunzător în grafic nivelului de producţie Q_2 din cadrul b) după care au o creştere exponenţială.

Costul marginal reprezintă suplimentul de cost ocazionat de fabricarea unei unităţi suplimentare de produs.

$$C_m = \frac{\Delta C_T}{\Delta Q} \quad (7.1),$$ în care C_m = cost marginal, şi

ΔC_T = sporul costului total, ΔQ= sporul de producţie.

Dacă acceptăm ipoteza constanţei costului fix, costul marginal este indepedent de această mărime:

$$C_m = \frac{\Delta C_T}{\Delta Q} = \frac{\Delta C_F + \Delta Cv}{\Delta Q} = \frac{\Delta Cv}{\Delta Q} \qquad deoar$$

În ipoteza divizibilităţii perfecte a factorilor care compun costul variabil, costul marginal se prezintă ca derivata funcţiei costului total, implicit, a celui variabil.

Dacă $\Delta Q \rightarrow 0$ $\qquad C_m = \frac{d C_T}{d Q} = \varphi'(Q)$

Este necesar să facem o conexiune între evoluţia costului variabil, crescătoare cu sporuri descrescătoare până în punctul Q_1 şi cu sporuri crescătoare în următorul interval, fapt care se reflectă în costuri marginale descrescătoare pentru intervalul $0 - Q_1$ şi costuri marginale crescătoare după punctul care indică volumul de producţie Q_1, şi punctul de inflexiune al costurilor variabile totale.

Costul unitar sau mijlociu este costul total sau global, repartizat pe unitate de produs. Costul mijlociu, aşa cum rezultă din cadrul b) al figurii 7.1. este o funcţie de cost în raport cu volumul producţiei.

Mărimile mijlocii prezintă întotdeauna importanţă pentru analiza economică, acestea permiţând diminuarea sau chiar anularea unor influenţe întâmplătoare ale contextului economic asupra reflectării prin indicatori.

Costul mijlociu, având valori diferite în raport cu volumul fabricaţiei, este util să fie exprimat ca un şir de valori corespunzătoare cantităţii de producţie astfel: $C_{Mi} = \frac{C_{Ti}}{Q_i}$ (7.3), unde:

- C_{Ti} costul total corespunzător cantităţii i;
- Q_i cantitatea la nivelul i de producţie;
- i=1,2,3,....,n unde n este numărul total de produse care pot fi fabricate în unitatea economică şi i volumul variabil de produse.

Corespunzător, costul fix mijlociu şi cel variabil mijlociu vor înregistra evoluţii în raport cu volumul fabricaţiei.

$C_{FMi} = \frac{C_F}{Q_i}$ (7.4), în care Q_i = cantitatea fabricată; i= 1,2,...,n, iar C_{FMi} este costul fix mijlociu, corespunzător nivelului i de producţie.

Costul fix mijlociu este o funcţie descrescătoare, în raport cu volumul fabricaţiei (aşa cum rezultă şi din figura 7.1. cadrul b). Forma funcţiei costului fix mijlociu este aceea a unui arc de hiperbolă echilaterală cu braţele tinzând asimptotic la cele două axe.

Descreşterea costului fix mijlociu este principala explicaţie a obţinerii economiilor de scară, în producţia tradiţională de serie.

Să notăm că fabricarea unei caroserii de automobil modern, prin ambutisare, impune costuri fixe legate de fabricarea matriţelor, care se ridică la sume atât de mari încât dacă s-ar fabrica un singur exemplar acesta ar costa, probabil, mai mult decât greutatea lui în aur. Pentru ca o linie de asamblare a automobilelor să permită diminuarea costului unitar este necesară o serie*, de cel puţin 70-100 mii exemplare. La acest nivel de fabricaţie costurile fixe se repartizează pe un număr suficient de mare de automobile pentru ca o unitate să coste câteva mii de dolari S.U.A.

Costul variabil mijlociu (CVM) este costul variabil care revine în medie unei unităţi de produs la un nivel determinat al producţiei:

* Fabricaţie specializată având ca rezultat produse mai mult sau mai puţin identice

$C_{VMi}=\frac{C_{Vi}}{Q_i}$, Cvi = costul variabil total, înregistrat pentru producția Q_i, i=1,2,…, n numărul de produse care poate fi fabricat de către firmă şi i este cantitatea produsă.

Se impun câteva observații privitoare la evoluția costurilor mijlociu variabil, unitar şi marginal:

$C_{VMi}=\frac{\varphi(Q)}{Q}$, φ(Q)= funcția de cost variabil în raport cu volumul producției, şi a factorilor intrărilor atunci când acestea sunt perfect divizibile.

Costul marginal întâlneşte în evoluția sa, pe măsura sporirii producției curba costului variabil mijlociu la nivelul minim al acestuia din urmă. Costul variabil mijlociu descreşte înainte de intersecția cu costul marginal şi sporeşte după acest nivel.

Costul marginal întâlneşte curba costului unitar (sau mijlociu total) la minimul acestuia din urmă. Costul unitar se află deasupra costului marginal atât timp cât curba lui este descrescătoare, în funcție de volumul producției, şi este crescătoare după intersecția cu costul marginal.

Minimul costului marginal este atins înainte (în raport cu variabila independentă, volumul producției) de intersecția cu minimul costului variabil şi apoi a celui unitar.

Sporirea costului unitar este întârziată, în raport cu creşterile cheltuielilor variabile, datorită diminuării treptate a costului fix unitar (aşa cum rezultă din figura 7.1.)

Anumite conexiuni, care rezultă între nivelul costului variabil mijlociu şi fix mijlociu nu pot fi luate în considerare la analiza costului pe termen scurt.

7.2.1. Evoluția costului variabil unitar în România prezintă încă particularități importante care influențează alegerea producătorului.

În perioada totalitar-colectivistă, din rațiuni care izvorau din nevoia restrângerii sustragerilor şi risipei de materiale s-a operat cu costuri medii de aprovizionare a materialelor, de stocare şi compensare a deprecierii fizice. Orele suplimentare şi comenzile de urgență au intrat în categoria costurilor cu variație strict proporțională cu producția. Neexistând motivația pentru protejarea şi valorificarea patrimoniului s-a impus o abordare birocratică, nivelatoare.

Concentrarea puterii de decizie în zona liderilor politici a avut şi un suport izvorât din structura piramidală, de comandă şi „gestionarea" autorităţii în folos propriu, prin utilizarea discreţionară a resurselor.

În planul deciziei operaţionale, privind costurile, realitatea concretă a fost practic umbrită de interese politice şi de propagandă. Volumul producţiei totale a primat în raport cu calculul economic.

În aceste condiţii variaţia cheltuielilor cu materiile prime şi salariile, reflectate în calculul de costuri a fost liniară. Din păcate întârzierea reformei, a privatizării, interesele favorabile conservării capacităţii de dispoziţie discreţionară perpetuează o stare de fapt nefirească, dăunătoare, aşa cum vom arăta în continuare.

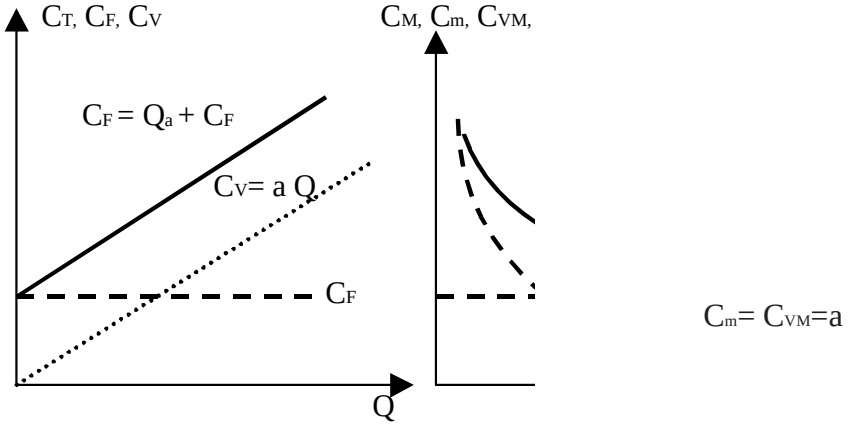


Fig. 7.2 Funcţia de cost variabil liniară

Evoluţia liniară a costului variabil determină ca această mărime să tindă la nivelul mijlociu, spre o linie dreaptă paralelă cu abscisa, favorizând în conţinut forţarea, de principiu, a sporurilor de producţie.

$$C_{VM} = \frac{C_V}{Q} = \frac{aQ}{Q} = a, \quad C_{VM} = \frac{d(C_V)}{dQ} = \frac{d(aQ)}{d(Q)} = a \quad (7.5),$$

unde a este un parametru semnificând costul variabil mijlociu şi fiind constant.

Variaţia costului marginal se aliniază celui variabil din care, de altfel, derivă.

Cele două curbe se confundă, tinzând să fie, de fapt, o dreaptă paralelă

cu axa abscisă, semnificând cantitatea de producţie. Costul unitar al producţiei (costul mijlociu);

$$C_M = \frac{C_T}{Q} = (aQ + C_F)/Q = a + C_F/Q$$

Costul unitar este o curbă în formă de hiperbolă echilaterală tinzând la a.

În practică la un anumit nivel al producţiei, aşa cum s-a putut constata în experienţa anilor de economie de comandă apar dificultăţi. Livrarea întârziată a componetelor, în luna decembrie, dar şi la sfârşit de trimestre conducea la supraîncălzirea sistemului, numeroase căderi accidentale ale utilajelor şi diminuarea şi mai mult a calităţii fabricaţiei.

Rezultă însă o concluzie importantă: nereflectarea corectă a nivelului costurilor variabile conduce la tendinţa nejustificată de sporire a ofertei, în dispreţ faţă de exigenţele de preţ, calitate, diversitate pe care le impune numai o economie liberă de piaţă.

7.2.2.Evoluţii obişnuite ale curbelor de costuri sunt reflectate în figura 7.1.cadrul b), în corespondenţă cu evoluţia neliniară a costurilor variabile. Este necesar de reţinut că la comenzi mici se înregistrează costuri ridicate de facturare, transport, eventual asigurare, pază şi altele. Sporirea volumului unei comenzi de materi prime va conduce la diminuarea costurilor variabile, reflectată în descreşterea costului variabil unitar până la o anumită limită. Depăşirea unui nivel al producţiei într-o fabrică, cu o capacitate dată, este, însă, însoţită de neglijarea reparaţiilor şi operaţiilor de întreţinere preventivă, creşterea numărului de ore suplimentare plătite cu tarife duble, triple ceea ce în ansamblu conduce la o creştere exponenţională a costurilor variabile.

Diminuarea costurilor fixe mijlocii, odată cu creşterea seriei de fabricaţie peste limitele capacităţii de producţie are efecte de sens contrar asupra costului mijlociu, datorită creşterilor exponenţiale la cele variabile.

În economiile în care piaţa este dominată de firme mari, şi cu atât mai mult, în economiile de comandă unde situaţia de penurie, de *piaţă a vânzătorului* nu poate fi ocolită producătorii se comportă arogant faţă de clienţi impunând preţuri, sortimentaţie, calitate inferioară,termene de livrare neconvenabile.

O astfel de situaţie nu se întâlneşte în zilele noastre în ţările dezvoltate cu mecanisme de piaţă funcţionale şi o poziţie favorabilă cumpărătorului. Volumul de producţie pe care şi-l permite o firmă este dictat de preferinţele consumatorilor, iar determinarea nivelului producţiei nu este decât rareori la latitudinea producătorului.

7.3.Alegerea nivelului de producţie

Aşteptând din partea întreprinzătorului un comportament de maximizare a profitului, dacă asumţiile privind funcţionarea perfectă a mecanismului reglator de piaţă nu se abat prea mult de la realitatea economică, vom putea presupune că preţul de producţie este exogen şi fix în raport cu volumul ofertei firmei studiate. În virtutea aceloraşi ipoteze ale funcţionării nestânjenite a regulatorului numit piaţă, nici preţul factorilor de producţie nu va fi influenţat de cererea firmei, aşa încât şi acestea vor fi considerate constante şi exogene.

Profitul rezultă ca diferenţa între valoarea vânzărilor, a cifrei de afaceri şi costul total. Utilizând modelele de mai sus vom putea scrie:

$$C_T = C_F + \varphi(Q),$$

$$\pi = pQ - C_T = \bar{P}\,Q - \left[C_F + \varphi(Q)\right] = Qp -$$

Curba profitului total are alura unui arc de parabolă, variaţia acestuia fiind în legătură cu nivelul producţiei. Anularea primei derivate a funcţiei de profit ne indică nivelul maxim de profit:

$$\frac{d\,\pi}{dQ} = \frac{d(p\bar{Q})}{dQ} - \frac{dC_F}{dQ} - \varphi'(Q)$$

$$\frac{d\pi}{dQ} = \bar{p} - \varphi'(Q)\text{ , atunci când }\quad \frac{dC_F}{dQ} = 0\quad \frac{d(p\bar{Q})}{dQ} = \bar{p}$$

Altfel formulată, condiţia de maximizare a profitului este ca volumul producţiei să atingă acel nivel în care $\varphi'(Q) = \bar{p}$, adică nivelul costului marginal (exprimat prin derivata funcţiei de cost) să fie egal cu preţul

$$c_m = \bar{p} \quad (7.6), \qquad \begin{array}{l} c_m = \text{cost marginal} \\ \bar{p} = \text{preţ unitar de vânzare} \end{array}$$

de vânzare al produsului pe piaţă. Într-o diagramă pe care sunt reprezentate costul marginal, costul unitar, preţul de vânzare, toate în raport cu nivelul de producţie, se va înregistra o intersecţie a costului marginal cu preţul de vânzare (care este o linie orizontală, neinfluenţată de nivelul producţiei, în cazul unei firme mici) la un nivel Q_M, care marchează optimul, sau maximul de profit al întreprinzătorului la producţia optimă (Volumul Q_M).

Aria de profit este definită de segmentul MN, diferența dintre preț și costul mijlociu și segmentul OQ_M care exprima nivelul producției.

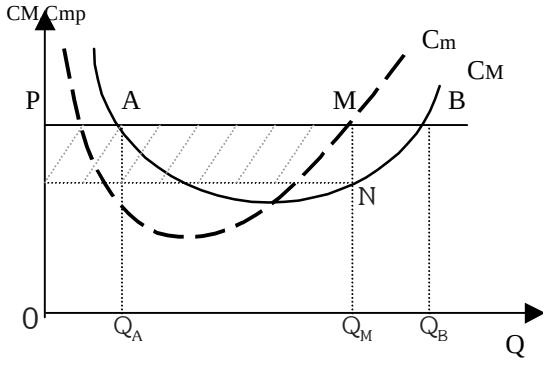


Figura 7.3. Alegerea nivelului producției de către întreprinzător într-o piață concurențială. *Intersecția curbei costului marginal cu linia prețului în punctul M indică volumul Q_M, al producției care-i oferă întreprinzătorului maxim de satisfacție.Volumul profitului este definit de aria haşurată care rezultă din înmulțirea valorilor numerice ale segmentelor MN şi OQ_M.Profitul maxim corespunzător punctului Q_M se stabileşte pornind de la profilul unitar sau pe unitatea de produs, adică p-C_M şi volumul optim al producției Q_M:*

$$\frac{\pi}{Q} = \frac{\bar{p}Q - C_T}{Q} = p - \frac{C_T}{Q} = p - C_M$$

$$\pi_M = Q_M (p - C_M) \qquad (7.7)$$

în care Q_M este nivelul producției ales de către întreprinzător în raport cu criteriul maximizării profitului.

7.3.1. Zona de profit a întreprinzătorului este cuprinsă între nivelul de producție Q_A şi cel Q_B. În această zonă costul mijlociu se află sub nivelul prețului. În conformitate cu relația (7.7) orice cantitate de ofertă mai mare ca Q_A ($Q>Q_A$) ocazionează obținerea de profit, deoarece o unitate de produs costă mai puțin decât prețul de vânzare (unitar) până la nivelul de producție Q_B.

La o producție al cărei nivel este cuprins între Q_A şi Q_M profitul este pozitiv şi în creştere. Între Q_M şi Q_B profitul este pozitiv şi în descreştere până la anularea acestuia în punctul Q_B (corespunzător volumului de vânzări care egalează cifra de afaceri şi costurile totale).

Sporirea costului marginal peste nivelul prețului semnifică o augmentare a cheltuielilor peste prețul de vânzare şi compensarea unor costuri excedentare (în raport cu nivelul prețului de vânzare) a profitului obținut în zona OQ_M. În fapt, costul mijlociu care compensează prin influența mediei pierderile din zona Q_MQ_B ne indică până la ce nivel îşi poate spori oferta întreprinzătorul, fără a înregistra pierderi.

Economia dezvoltată contemporană se află arareori în situaţia de a opta pentru punctul Q_M, deoarece piaţa, sau mai precis, cererea este dinamică, gustul consumatorilor evoluează, iar firmele preferă să-şi diversifice oferta, pentru a răspunde mai bine dinamicii cererii. În ramura producţiei vegetale, în numeroase servicii modelul alegerii libere (fără restricţii din partea ofertei) poate să funcţioneze, dar în alte ramuri nu!

Modelul alegerii nivelului producţiei este important pentru ansamblul gândirii care se raportează la reglarea de piaţă, deoarece constituie punctul de pornire în abordarea modelelor cu restricţii, în privinţa volumului cererii, a nivelului preţului de vânzare ş.a.

7.4.Pragul de rentabilitate mai poartă denumirea de punct mort al unei afaceri. Pragul de rentabilitate exprimă situaţia în care producţia vândută acoperă costurile, profitul fiind egal cu zero.

$$\pi = pQ - C_T = pQ - [C_F - \varphi(Q)], \text{ dacă } \pi = 0$$

$$pQ = C_T$$

În mod frecvent se întâlneşte situaţia când într-o afacere costurile fixe, insensibile la modificarea nivelului vânzărilor trebuie acoperite din diferenţa dintre preţul de vânzare unitar şi costul variabil unitar.

Astfel la pragul de rentabilitate $C_{FM} = \bar{p} - C_{VM}$ şi $C_F = C_{FM} \cdot Q$, de unde $Q = \dfrac{C_F}{\bar{p} - C_{VM}}$, unde sunt utilizate notaţiile de mai sus.

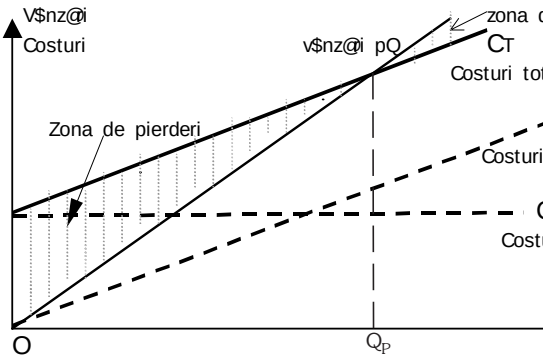


Fig. 7.4 Pragul de rentabilitate în abordarea de principiu. *Se poate observa că este implicată atât ipoteza creşterii liniare a costurilor variabile cât şi existenţa unei pieţe nelimitate, adică posibilitatea neîngrădită a firmei de a-şi lărgi oferta.*

Într-o prezentare mai aproape de constrângerile pe care le impune mecanismul pieței vom introduce ideea că într-o situație de competiție venitul total din încasări nu crește liniar.

Într-o prezentare grafică simplificată (cu funcții având evoluții liniare) pragul de rentabilitate este exprimat de intersecția liniei costurilor și a cifrei de afaceri sau a volumului de vânzări.

Volumul de vânzări cunoaște, însă, deseori o cădere dramatică odată ce produsul a ieșit din preferințele consumatorilor. Sporurile de vânzări nu mai asigură nici măcar menținerea nivelului încasărilor, ci acestea diminuează, în timp, datorită reducerilor pronunțate de preț.

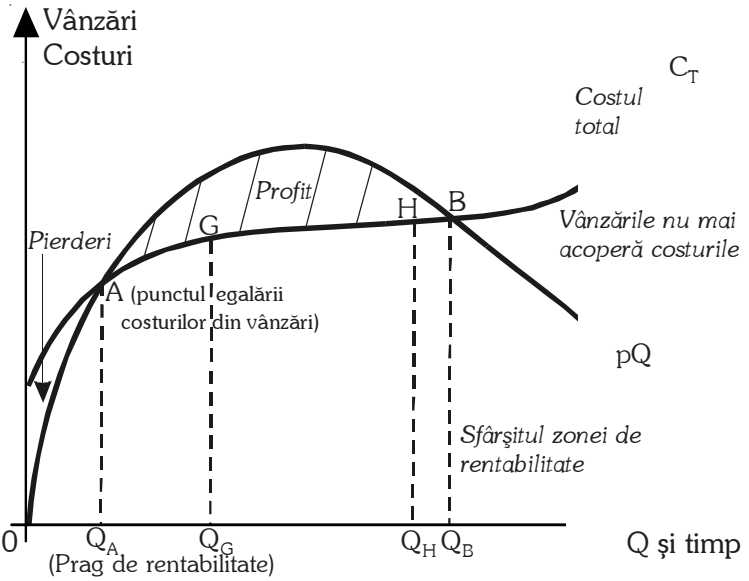


Fig.7.5 Pragul de rentabilitate al unei firme ce activează în condiții de competiție. *Diminuarea accentuată a preţului este, cel mai adesea, datorată modificării atitudinii faţă de produs, care primeşte calificativul de „inferior", în raport cu modelele noi mai atractive. Creşterea costului total este ponderată în zona $Q_G - Q_H$ din cauza efectelor favorabile, datorate diminuării costurilor fixe unitare şi a unei creşteri moderate a celor variabile. În această zonă, respectiv la acest nivel de producţie, întreprinzătorul are oportunitatea să-şi valorifice nişa de piaţă cucerită. În model este implicat şi factorul timp care datorită apariţiei produselor noi forţează diminuarea preţului unitar al produselor învechite, ieşite din preferinţa consumatorilor.*

7.5.Funcţia de cost pe perioadă lungă exprimă raporturile între volumul producţiei şi variaţia tuturor categoriilor de cost. Distincţia principală faţă de funcţia de cost pe termen scurt constă în faptul că în acest caz costurile cu echipamentele, maşinile, brevete, licenţe, vor intra în categoria variabilelor independente.

Există totuşi elemente care se păstrează fixe. O modelare de această natură va putea lua în considerare mai multe variante tehnologice, ceea ce implică păstrarea pentru fiecare caz a unei anumite dimensiuni determinate a fabricaţiei.

Funcţia de cost pe termen lung se construieşte cu scopul minimizării costului de producţie la un anumit nivel al fabricaţiei. Cu toate că întreprinzătorii au şansa să aleagă volumul producţiei şi costurile, tehnologiile aplicate într-o anumită fabrică, piaţa le restrânge libertatea. Întocmirea unui plan de afaceri permite decidentului să aleagă între diferite mărimi de fabrici şi numărul celor care vor fi puse în funcţiune,dar este necesară luarea în considerare a unei durate limitate în care produsul are desfacere.

7.5.1.Modificarea nivelului tehnologic şi a mărimii fabricaţiei

Vom putea presupune o firmă care produce prefabricate pentru construcţii sau aparatură medicală. În acest exemplu vom introduce ipoteza că există cinci opţiuni tehnologice, respectiv alegeri ale dimensiunii firmei. Să observăm că elementul definitor care indică un nivel optim de cost al fiecărei tehnologii este scară de fabricaţie. Pe baza funcţiilor de cost unitar, pe termen scurt, se va putea stabili varianta tehologică cea mai avantajoasă.

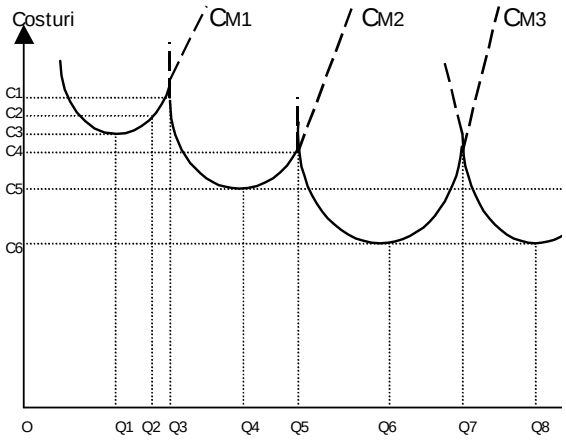


Figura 7.6 Costurile mijlocii pe perioadă lungă

Vom putea remarca diferenţe importante între nivelul costului minim al variantei tehnologice care ocazionează minimul de costuri la producţia Q_3 şi cea al cărei cost mijlociu C_{M3} şi C_{M4}, având un volum de producţie diferit, dar un cost minim sensibil mai scăzut (corespunzătoare nivelului de producţie Q_6 sau Q_8). Se mai poate observa că volumul de producţie Q_3 ocazionează costuri mai mari decât nivelul Q_1. Nivelurile de producţie optime se vor obţine în punctele Q_1,Q_4,Q_6,Q_8, iar nivelurile de producţie Q_3,Q_5,Q_7 sau Q_{10} nu oferă satisfacţie întreprinzătorului. Tehnologiile flexibile, acolo unde au aplicabilitate transformă radical tabloul costului pe teren lung, deoarece seria de fabricaţie, privită rigid, îşi pierde importanţa covârşitoare.

Analiza costului pe perioada lungă (care ţinteşte minimul de cost, într-o abordare strategică) relevă că fiecărui nivel de producţie reprezentat pe axa abscisă îi corespunde un nivel de cost definit. Mărimea segmentului de piaţă pe care firma poate conta este un element esenţial în alegerea variantei tehnologice, deoarece trebuie reţinut că fiecare firmă aflată în condiţii de competiţie va prefera să-şi diminueze câştigurile pentru moment cu scopul păstrării portofoliului de comenzi. Menţinerea sau sporirea portofoliului de comenzi reprezintă, din perspectivă finaciară o investiţie şi un element de patrimoniu intangibil.

Fabricaţia modernă, în aproape toate domeniile de producţie, a făcut progrese însemnate în ceea ce priveşte flexibiliarea producţiei. Pentru cea mai mare parte a operaţiunilor, echipamentele multifuncţionale, cu comandă program şi personal calificat, corelaţia dintre seria de fabricaţie şi nivelul costurilor şi-a pierdut din însemnătate, aşa încât volumul de producţie Q_3 din grafic, căruia îl corespunde costul C_{M2} poate să se spere să fie obţinut la costuri mai mici. Flexibilizarea fabricaţiei se combină raţional cu serii mari, utilaje specializate, performante în producerea circuitelor şi altor componente electronice sau prefabricatelor care sunt standardizate şi utilizabile pentru un număr mare de funcţii, astfel încât aceeaşi componentă poate fi utilizată în zeci sau chiar sute de produse finale, diferite, deoarece sunt utilizate numai o parte din funcţiile circuitului sau componentei.

Este mult mai ieftin să se producă circuite multifuncţionale standardizate şi să se folosească una sau câteva funcţii dintr-o sută (de exemplu) decât să se fabrice componente specializate în serii mici şi cu costuri individuale necompetitive.

Luând în considerare progresele în direcţia flexibilizării şi a specificării caracteristicilor componetelor, vom putea lua în considerare existenţa unei curbe de cost mijlociu aproape continui, cu variaţia de costuri pe termen scurt (fără modificare de tehnologie) aşezată pe întinderea sa.

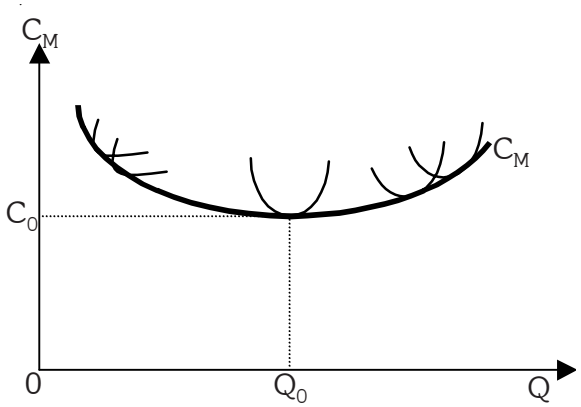


Fig.7.7 Curba de cost mijlociu pe termen lung atunci când dimensiunea firmei poate avea, datorită flexibilităţii producţiei, o variaţie continuă. *Se remarcă o sporire a avantajelor de principiu ale decidentului, în sensul de a putea stabili nivelul optim al producţiei în raport cu nivelul costului mijlociu (minim).*

7.5.2.Economiile de scară în contextul modificării tehnologice. Economiile de scară obţinute datorită diminuării costurilor de aprovizionare, a standardizării aşezării tiparelor pe textile la fabricarea confecţiilor, a folosirii unor utilaje specializate şi a fabricaţiei de serie care sunt consecinţe şi cauze în anumite circumstanţe ale sporirii volumului de resurse atrase (analizate în capitolul anterior) acoperă numai o parte din avantajele creşterii scării de fabricaţie.

Cea mai importantă consecinţă a fabricaţiei de masă, în fluxuri continue, dirijate prin microprocesoare şi cu executarea controlului de calitate după fiecare operaţiune, constă în disponibilizarea de resurse financiare pentru cercetare şi modificarea substanţială a tehologiilor. Un şurub care costa 5,50 lei, obţinut prin aşchiere la Napomar costa la o fabrică specializată 0,35 bani, dacă era obţinut prin deformare plastică şi era înlesnită înlăturarea practică a adaosului de prelucrare (care în varianta tehnologică cu aşchiere

reprezenta 45% din materia primă), cheltuiala de muncă se reducea de la 20 minute la câteva secunde, filetarea cu un sistem de role și apoi aplicarea tratamentului termic superficial, asigura un miez moale și suprafața dură. Avantajele care pot fi consemnate urmărind acest exemplu constau în reducerea consumului de material, reducerea sorto-dimensiunilor și implicit a stocurilor, scăderi spectaculoase de consum de muncă, reducerea volumului de muncă de calificare mijlocie folosită în activitate rutinieră, obositoare care nu oferă satisfacții profesionale salariaților, simplificarea utilajelor, creșterea nivelului de flexibilitate și importante creșteri ale calității produselor obținute.

Economiile de scară într-un regim de producție flexibilă combină avantajele producției în masă și ale diversificării ofertei, adică ale lărgirii pieței. Elementul cel mai important ce trebuie reținut este că producția (fabricația) flexibilă este generatoare de piață prin diversitatea produsului final (oferit consumatorului), scăderea costurilor și sporirea calității și reducerii costurilor de utilizare. Procesele de simplificare ale producției moderne permit, de asemenea, scăderea considerabilă a componetelor în mișcare, cu uzură mecanică ridicată și flexibilitate scăzută.

R e z u m a t

Obţinerea de produse ocazionează cheltuieli de muncă, resurse naturale, teren, capital. Totalitatea cheltuielilor poartă numele de cost de producţie.

Costurile se împart în costuri fixe, care nu depind de volumul fabricaţiei şi costuri care variază pe măsura creşterii producţiei (costuri variabile).

Analiza operaţională a costurilor (pe termen scurt) se bazează pe ipoteza că influenţa avansului tehnologic este neglijabilă. Modelul optimizării are profitul drept criteriu şi variaţia volumului producţiei ca variabilă de adaptare la condiţiile pieţei. Construcţia se bazează, de asemenea, pe ipoteza unor preţuri exogene determinate de piaţa liberă. Deşi ipotezele introduse în model sunt restrictive, arareori întâlnindu-se medii concurenţiale, complet libere, valenţele sale explicative şi didactice sunt incontestabile. Analiza costurilor poate lua în considerare şi influenţa avansului tehnologic şi variaţia productivităţii, care rezultă din aceasta, construind modele „pe termen lung".

Mărimile mijlocii obţinute prin raportarea costurilor totale la volumul producţiei (variabilă independentă) şi costul marginal, sporul de cost datorat creşterii cu o unitate a volumului fabricat permit reliefarea conexiunilor între costul marginal şi nivelul constant al preţului, intersecţia acestora defineşte volumul producţiei care maximizează profitul. Diferenţa dintre preţul de vânzare şi costul mijlociu exprimă

nivelul unitar al profitului obţinut. Profitul total maxim se calculează ca produs al diferenţei preţ unitar-cost mijlociu multiplicat cu nivelul producţiei care maximizează rezultatul (profitul). Cunoaşterea tipului de variaţie a costului marginal (scădere, creştere) permite decidentului un diagnostic privitor la oportunitatea sporirii volumului ofertei sau abandonul afacerii atunci când piaţa este limitată şi evoluţia costului marginal şi mijlociu nu permit obţinerea de rezultate pozitive.

În România obişnuinţele moştenite de la economia de comandă au făcut ca variaţia costurilor să fie neglijată ceea ce totdeauna dăunează proceselor de alegere, decizie. Într-o economie competiţională diminuarea semnificativă a costului fix unitar se poate obţine numai prin atingerea unui prag al volumului producţiei care permite acoperirea costurilor totale din încasări. Costul fix unitar este continuu descrescător şi crează tentaţia sporirii nelimitate a ofertei. Costurile variabile au însă o creştere exponenţială de la un anumit volum al fabricaţiei, fapt care determină existenţa unor limite de ofertă, între care producătorul se încadrează (în zona de rentabilitate). În această zonă se plasează şi intersecţia costului marginal cu preţul unitar care defineşte maximul de profit (volumul de producţie care permite atingerea acestui scop).

În practică, se utilizează un model combinat al sporirii volumului producţiei în timp, pe care se plasează şi curba încasărilor. Acest grafic evidenţiază caracterul perisabil al aprecierii de care se bucură, în timp, un anumit produs.

Analiza de costuri pe termen lung consideră toate categoriile de costuri ca mărimi variabile (inclusiv cele cu echipamente, clădiri, terenuri, brevete, în mod obişnuit, considerate, pe termen scurt, fixe) şi permite alegerea variantei tehnologice, într-un model structural, în raport cu volumul prognozat al desfacerii şi predicţiile privind deprecierea tehnologiilor şi a produselor.

Întrebări şi probleme

1. Revedeţi noţiunile de cost mijlociu, cost fix mijlociu, cost marginal, optim al producătorului, criteriu al producătorului, prag de rentabilitate, zonă de rentabilitate, optimizarea costurilor pe perioadă lungă.
2. O firmă are următoarele costuri

1	2	3	4
Q	Costul total (în $)		
10	100,5	10,05	5,5
12	111,5	9,29	6,5
14	124,5	8,88	8
16	140,5	8,78	11
18	162,5	9,03	20
20	202,5	10,12	

în care Q = volumul, nivelul producţiei

Ce reprezintă coloanele 3 şi 4?

Aproximaţi care este nivelul producţiei care maximizează profitul firmei dacă preţul de vânzare este 11 $?

3. Costurile pe perioadă scurtă sunt următoarele:

Q	C_T	$\bar{p}$
0	35	35
1	59	
2	75	
3	95	
4	120	
5	150	
6	190	
7	245	
8	330	

unde: $\bar{p}$ = preţul unitar de vânzare

Q = volumul producţiei

C_T = costul total

Să se aproximeze prin calcul (fără reprezentare grafică) volumul producţiei care maximizează profitul şi volumul maxim al profitului firmei, care evoluează în condiţii concurenţiale.

4. Având seriile de date Q-cantiatea produsă şi C_T-costul total:

Q	–	0	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20
C_T	–	50	60	70	80	90	100,5	111,5	124,5	140,5	162, 5	202,5

a) Să se calculeze costul variabil pentru întreaga serie

b) Să se calculeze costul mijlociu şi marginal (pentru aceasta folosind costul variabil al seriei)

Să se traseze curbele costului fix mijlociu şi variabil mijlociu.

5*. Producătorul înregistrează următoarele costuri:

1) Amortisment: 3

2) Salarii: $4x+1$

3) Materii prime: $x^3 - 3x^2 + 4x$

Într-o piaţă concurenţială dacă preţul de vânzare unitar este 8 UB*, care este situaţia firmei, cât profit obţine ?

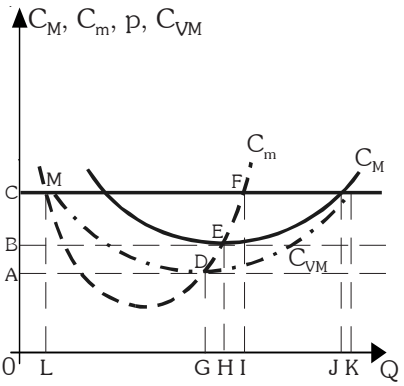
* UB=unităţi băneşti (lei, dolari)

6. Situaţia unei firme este următoarea:

a) care nivel de preţ ocazionează profit firmei A, B, C.

b) care punct indică pragul de rentabilitate M, L, E, F.

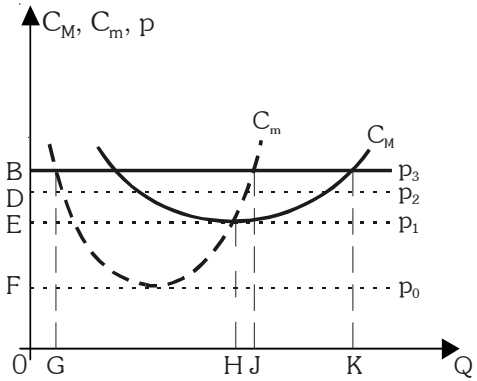
c) care nivel al ofertei este necesar pentru a obţine profitul maxim G, H, I, J, K.



* problemă după G. Abraham Frois

7. Figura de mai jos conține evoluția costului marginal, costului mijlociu, a prețului pentru o anumită firmă, operând în condiții de competiție și procedând la modificări ale variabilei independente Q.

Firma dorește să-și maximizeze profitul.



a) La ce nivel de producție trebuie să ajungă?
   1) OG 2) OH 3) OJ 4) OK 5) OB

b) La ce nivel de preț firma își poate vinde producția pentru ca să-și realizeze scopul?
   1) OG 2) OD 3) BE 4) OK 5) OB 6) OE

8. Dacă firma prezentată în figura de la problema 7 are situația dată și respectiv prețul p_O, ce ar trebui să întreprindă, ce poate face pentru a atinge ținta comună a unei firme private?

9. O firmă operează în condiții de competiție perfectă. Prețul pieței la care își poate vinde produsele este 5 $. La nivelul actual al producției și vânzărilor, costul mijlociu este 4 $. Firma va putea:
   a) să-și sporească profitul mărind volumul producției;
   b) își poate spori profitul reducând volumul producției;
   c) firma poate să obțină profit, dar informațiile disponibile nu sunt insuficiente pentru a putea indica dacă profitul va crește sau va diminua prin modificarea volumului ofertat;
   d) firma nu obține profit și trebuie să-și înceteze activitatea;
   e) care alternativă este corectă dacă 4 $ se referă la costul marginal și nu la cel mediu?

10. O firmă operând în condiții de concurență produce zilnic mărfuri în valoare de 4000 $. Această producție se află la nivelul care-i maximizează profitul. Costul mijlociu al firmei este 7 $, costul marginal la acest nivel de ofertă este 9 $ și costul variabil la 4 $.
    Nivelul de producție în această situație se află la 100 unități; 2) 444 unități; 3) 571 unități; 4) 1000 unități; sau 5) Este imposibil de dat un răspuns definit, din cauza sărăciei informației oferite.

11. Costul fix al unei firme este 1 milion $ pe durata unui an. Costul variabil unitar (mijlociu) este 6 $. Dacă preţul de vânzare este 9 $, ce nivel de producţie este necesar pentru atingerea pragului de rentabilitate? Menţionăm că firma are o capacitate de producţie de 400.000 unităţi de produs pe an.
12. O fabrică de automobile produce 60 mii unităţi într-un an. Preţul unitar de vânzare este 10 mii $ şi costul mijlociu este 11 mii $. Ce trebuie făcut dacă piaţa poate absorbi mai multă producţie şi capacitatea firmei este mai mult decât dublă?

    Câte unităţi trebuie să producă dacă la pragul rentabilitate costul variabil este 8.000 $ pe automobil şi costul fix este 140 mil $ pe an ?
13. O linie de roboţi cu echipament specific are un cost total anual de 2 milioane $. Preţul de vânzare a unei unităţi de producţie este 100 $. Costul variabil este de 80 $ pe produs. Care este nivelul pragului de rentabilitate dacă costul fix anual reprezintă 60 % din totalul costurilor. Ce poate face firma dacă are o capacitate de producţie de 60.000 piese anual.

---

* Rezolvare problemei 5 cere derivarea funcţiei de cost total (rezultată din însumarea celor trei componente, apoi împărţirea expresiei costului total cu x (care exprimă volumul producţiei) pentru a afla ecuaţia costului mijlociu şi egalarea costului marginal cu linia preţului pentru a afla valoarea lui x care maximizează profitul. În sfârşit, utilizând rădăcina raţională obţinută în urma operaţiei precedente se operează calculul profitului maxim după ce s-a aflat valoarea costului mijlociu prin înlocuirea în expresia costului mijlociu a lui x cu rădăcina raţională obţinută.

8. Mecanismul pieței și intervenția de corectare

8.1.Piața este un mecanism așezat pe o structură socială prin intermediul căruia cumpărătorii și vânzătorii se întâlnesc sau comunică pentru a schimba mărfuri și servicii. Piața, astfel definită, are un înțeles restrâns și se referă la o parte din ansamblul mecanismului de reglare. Ansamblul pieței, reuniunea pieței tuturor produselor și serviciilor, are funcții care vor fi analizate separat, deoarece depășesc în complexitate și funcții modelul reglării cantității, calității, prețului, termenelor de livrare, a condițiilor de plată a unui singur produs.

Conexiunea dintre modelul pieței unui produs și a pieței globale se obține prin sinteza microeconomică (teoria economică centrată pe interesele, motivele și preocupările întreprinzătorului și agentului economic consumator, care poate fi aceeași persoană – în etape diferite a derulării cooperării în cadrul diviziunii muncii) și macroeconomică conținând modele globale cu fluxuri de venituri, economii, investiții, cheltuieli guvernamentale, fluxuri economice externe, fluxuri monetare și jaloane privind angajamentele guvernametale, privind ocuparea forței de muncă, protejarea mediului, costul capitalului, asigurarea unui nivel decent de existență pentru grupurile defavorizate, securitate alimentară națională, promovarea unor avantaje comparate consistente etc., etc.

Modalitățile de sinteză a modelelor microeconomice și a celor macroeconomice conțin o mare varietate de premise metodologice și ideologice. În deceniile IX și X ale secolului XX s-a produs treptat o mutare a centrului de interes dinspre determinațiile acțiunii guvernamentale spre cele ale identificării mecanismelor din piața monetară și financiară care constituie jaloane ale activității firmelor. În același timp acțiunea guvernamentală a cunoscut transformări semnificative centrându-se în SUA, de exemplu, pe gestiunea datoriei publice, diminuarea acesteia, supravegherea firmelor mari, a acțiunilor de concentrare, fuziuni de firme care amenință libera concurență, gestiunea schimburilor economice externe și deficitului balanței de plăți, concentrarea de resurse pentru cercetări fundametale, supravegherea și structurarea pieței de capital și valutare internaționale și menținerea avantajelor care decurg din utilizarea dolarului SUA ca mijloc de schimb pentru cca 52% din tranzacțiile internaționale.

Ideologia europeană dominantă a rămas favorabilă politicilor de succes în perioada de avânt postbelic şi aflată în declin după cele două şocuri petroliere. În Europa Unită se manifestă o varietate de ideologii care guvernează decizia politică şi politicile economice. Sechelele gândirii marxiste sunt destul de puternice în unele ţări, îndeosebi în Franţa (singura ţară care a procedat la naţionalizarea relativ recentă a câtorva mari bănci, a unor firme cu tehnologie de vârf). În majoritatea ţărilor Uniunii Europene se pot constata progrese ale ideologiei defavorabile intervenţiei discreţionare a statului şi o recunoaştere a falimentului teoriei statului bunăstării generale, a statului omnipotent.

Preponderenţei unor structuri paternaliste, în care o parte însemnată a cetăţenilor aşteaptă şi primesc protecţia statului i s-a substituit o ideologie favorabilă dezvoltării personalităţii umane şi a creării unor şanse apropiate de afirmare pentru toţi cetăţenii.

De menţionat că ţările care au reuşit să promoveze competiţia, dezvoltarea umană, o ideologie propice asumării de riscuri şi inovării, promovării mobilităţii sociale, profesionale au obţinut rezultate mai bune decât ţările guvernate pe baza unei ideologii paternalist - solidariste.

Aparenţele şi rezultatele parţiale pe care le cunoaştem în momentul de faţă pledează pentru lărgirea ariei de decizie şi asumare de responsabilităţi de către persoane private, întreprinzători, consumatori, în detrimentul autorităţii birocratice a statului. Sporirea gradului de libertate personală, permite promovarea scopurilor de maximizare a satisfacţiei individuale într-un climat de libertate individuală, contracte voluntare între cetăţeni, cărora li se oferă alternative, şanse de alegere atât în procesul decizional economic, cât şi în cel al votului şi opţiunii politice.

Dacă statul este capabil să instaureze în România dominaţia legii şi aşteptări de recompensare a efortului şi inovaţiei, mecanismul de piaţă care se va coagula treptat poate să conducă, în condiţiile globalizării economiei, la un avans rapid care să diminueze decalajele faţă de ţările dezvoltate.

8.1.1. Piaţa unui produs este o noţiune pronunţat marcată de exigenţele modelării logice şi matematice. Corespondenţa între manifestările reale pe anumite segmente ale economiei (agricultură, servicii, construcţii) şi modelul abstract pe de o parte şi filiaţia modelelor concurenţei imperfecte, din modelul „pur", pe de alta, justifică dezvoltarea modelului pieţei produsului (sau modelul pieţei perfecte).

Modelul pieței produsului impune ipoteze restrictive importante. Între acestea omogenitatea produselor care semnifică aceeași calitate, dimensiune, culoare, marcă, nivel și calitate de promovare și ridică, desigur, semne de întrebare cu privire la referențialitatea modelului cu ecoomia reală. Ipoteza de omogenitate presupune ignorarea particularităților locale, regionale, naționale în privința preferințelor consumatorilor. Evidențierea elementelor care generează privilegii, bariere la intrarea liberă pe piață este utilă tocmai pentru a analiza dimensiunea acestora, sensul în care influențează acestea mecanismul de piață.

Potrivit modelului abstract, sentința dorințelor exprimate de consum, susținute cu puterea de cumpărare și a dorinței de câștig din fabricația și vânzarea produselor și serviciilor urmează un proces logic de comunicare între părți, prin contracte directe, negocieri, ordine scrise etc., etc.

Prețurile rezultă de pe urma exprimării unor intenții de cumpărare în care se precizează calitatea, cantitatea cerută și oferta de vânzare însoțită de prețul de ofertă, cantitate, standarde de calitate, condiții și termene de livrare și plată.

Piața produsului (mecanismele de reglare a parametrilor schimbului) este de regulă influențată și de formele de organizare a comerțului en gross și detaliu, burse de mărfuri și valori, existența unor depozite de mărfuri standardizate, accesibilitatea mijloacelor de transport, costul capitalului, raportul cerere-ofertă, așteptările privind evoluția cererii și ofertei ș.a. Funcționalitatea mecanismului pieței depinde de reglementări, sarcini fiscale, vamale, de igienă și protecție a mediului, obiceiul locului (în SUA un contract se încheie, între parteneri cunoscuți, prin accept verbal, chiar la telefon, ceea ce reduce mult costurile pe un ordin sau partidă de marfă și crește fluiditatea pieței, reduce cheltuielile cu capitalul).

8.1.2. Parametrii pieței produsului. Dacă luăm în considerare perioada scurtă de timp (în care nu se modifică capacitățile de producție, nivelul tehnologic și în care variază, în anumite limite, volumul ofertei, acesta tinzând spre optimul producătorului sau maximum de profit) și prețul de vânzare în raport cu cererea din produsul respectiv, starea generală a economiei, ne plasăm în mediul definit ca piață competitivă.

Prețul de echilibru rezultă de pe urma confruntării cererii și ofertei. Modelul cel mai simplu conține curba de cerere și ofertă care se intersectează într-un punct care definește nivelul prețului și cantitățile de echilibru.

Adeseori curbele de cerere și ofertă nu se întâlnesc, sau au mai multe puncte de intersecție.Un exemplu tipic este cel al ofertei de muncă în raport cu prețul care are forma din figura 8.1. (cadrul b) și indică alte determinații

ale aşteptărilor salariale decât în cazul unui produs de consum obişnuit. Salariul nu este preţul forţei de muncă sau bunurilor necesare subzistenţei decât în cazul unor grupuri populaţionale sărace, puţin cultivate, cu mobilitate profesională redusă. Majoritatea populaţiei educate, emancipate optează pentru sporuri ale timpului liber şi-şi limitează aşteptările privind nivelul câştigurilor salariale în raport cu aspiraţiile menţionate.

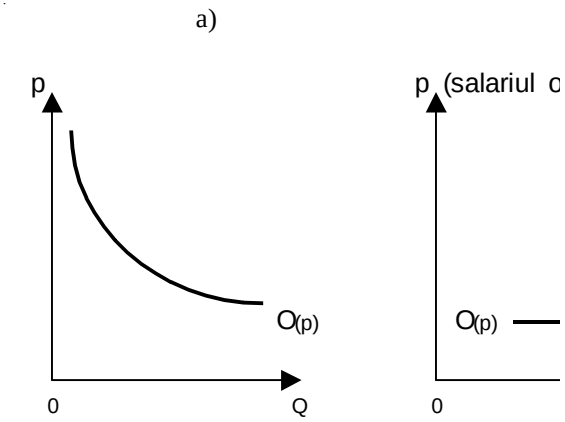


Fig.8.1 Curbe de ofertă particulare

Cadrul b) al figurii prezintă oferta de muncă pe măsura sporirii salariului orar. Atingerea unui nivel de consum socialmente cotat ca onorabil, sau mulţumitor, se asociază cu o tendinţă de diminuare a ofertei de muncă şi preferinţă pentru timp liber. Oferta din cadrul a) al figurii prezintă o situaţie tipică pentru o firmă a cărei producţie îşi pierde atractivitatea şi sporul de producţie este menit să compenseze diminuările de preţ.

Într-o prezentare generală cererea consumatorului pentru produsul i va depinde, aşa cum am arătat în capitolele precedente, de mai mulţi factori, în primul rând de propriul preţ de ofertă, apoi de preţurile produselor concurente, sau de substituire, bugetul consumatorului, dinamica gustului consumatorilor, aşteptările lor privind evoluţia preţurilor, a ofertei, veniturilor, ş.a.

$$D_{ij} = f(p_1, p_2, p_3, ..., p_j, ..., B_i, ...) \qquad i = 1,2$$

Dacă vom presupune că toate celelalte preţuri cu excepţia lui p, al produsului studiat sunt constante, B (bugetul consumatorului) nu se modifică, la fel cum nici ceilalţi parametri care definesc nivelul cererii atunci

$D_{ij} = f(p_i)$, în care i = un produs oarecare şi j = un consumator cu anumite preferinţe.

Cererea totală din produsul considerat va fi reprezentată de suma cererii tuturor consumatorilor, iar relaţia de principiu va fi $D_j^i = \sum_{j=1}^{m} D_j (p_i)$ (8.1)

Într-o prezentare grafică curba de cerere totală este suma "orizontală" a curbelor de cerere individuală. În graficul 8.2 curbele a) şi b) reprezintă expresii ale cererii a doi consumatori pe o piaţă ipotetică. La un preţ dat şi ceilalţi parametrii neschimbaţi cererea totală pentru produsul i D_i va fi:

$D_i = D_a + D_b$, unde D_{it} = cererea însumată a tuturor consumatorilor

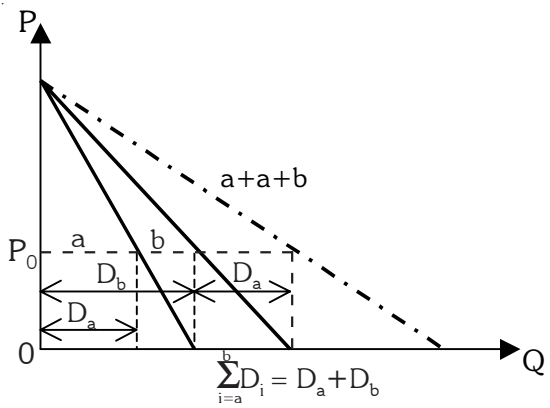


Fig. 8.2. Însumarea cererilor individuale

Cererea D_{ia} se însumează cu nivelul D_{ib}, care pentru nivelul preţului p_0 este compusă din segmentele a+b, deci D_i este egală cu însumarea segmentelor a+(a+b).

Referindu-ne la funcţia totală de cerere a unui produs este de aşteptat ca aceasta să reflecte cererile individuale şi cererea totală să aibă aceeaşi formă cu cele individuale. Totuşi adesea atitudinea faţă de produsele cu elasticitate mare faţă de preţ, la nivelul diferitelor segmente de populaţie poate să fie diferită în raport cu preferinţele de grup, iar cererea totală să se înfăţişeze diferit în raport cu modificarea raportului cerere/cantitate. Funcţia de ofertă totală se construieşte, aşa cum am arătat anterior pe curba costului marginal. O funcţie obişnuită (în figura 8.1 am prezentat două cazuri particulare ale acestei funcţii) de ofertă este crescătoare atunci când preţul sporeşte:

$O_i = f(p_i)$, i = 1, 2, 3, ... n, şi oferta totală este

$$O = \Sigma f(p_i) = O(p) \quad (8.2)$$

În graficul 8.3 presupunem două curbe de ofertă care sunt componentele ofertei totale a produsului i.

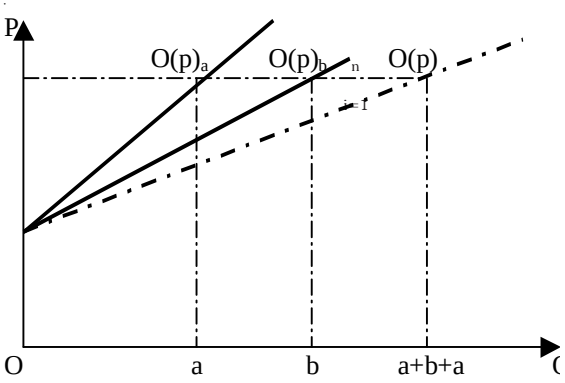


Fig. 8.3. Construcţia funcţiei de ofertă totală. *Se poate remarca o însumare a ofertelor a şi b pentru compunerea ofertei totale O(p). Panta ofertei totale în raport cu preţul este diferită faţă de oferta individuală, ceea ce implică judecăţi suplimentare în privinţa evoluţiei costului marginal a producătorilor a şi b şi sporul de ofertă atunci când preţul sporeşte cu o unitate. O explicaţie posibilă este diminuarea preţului atunci când sporeşte oferta şi o fractură în determinaţia cost marginal-cantitate ofertată-preţ.*

Această împrejurare îl pune în gardă pe producătorul mic arătându-i că nu poate influenţa mecanismele pieţei. În realitatea economică (de exemplu, în producţia unei legume-ceapa) costul individual marginal se confruntă cu preţul exogen care rezultă din oferta totală din acea marfă şi determinând nivelul de preţ.

8.1.3.Punctul de echilibru dobândeşte semnificaţii diferite în funcţie de interpretarea care se dă noţiunii (de echilibru).Egalitatea cererii şi ofertei indică un nivel de preţ şi un volum de ofertă acceptat de către consumatori şi ofertanţi.

În măsura în care piaţa este liberă preţurile de echilibru asigură informaţii pentru producători stimulând sporirea ofertei în acele ramuri în care diferenţa dintre preţ şi costul unitar este mai mare, conducând deci la creşterea nivelului ofertei şi invers în cazurile când preţurile nu acoperă costurile sau sunt mai puţin promiţătoare decât alte alternative disponibile pentru producător sau ofertant.

Punctul de echilibru are o semnificaţie, într-un model al echilibrului general, de maximizare a satisfacţiei pentru toţi actorii economiei, deoarece acesta generează utilitate maximă pentru cumpărători, iar alocarea

resurselor de către producători, în raport cu productivităţile marginale şi raportul de preţuri între factori constituie temelia a ceea ce am denumit în capitolul al II-lea optimul, alocarea optimă a resurselor.

Semificaţia echilibrului (şi a punctului de echilibru) pentru producători şi ceilalţi actori ai vieţii economice în raport cu aşteptările, proiecţiile în viitor asupra unei afaceri sunt diferite. Perspectiva avansului tehnologic, a creşterii veniturilor pe seama randamentelor sporite care rezultă din acesta generează probleme şi dileme care nu-şi găsesc răspuns în cadrul modelului echilibrului pe termen scurt (static şi neinfluenţat de avansul tehnologic).

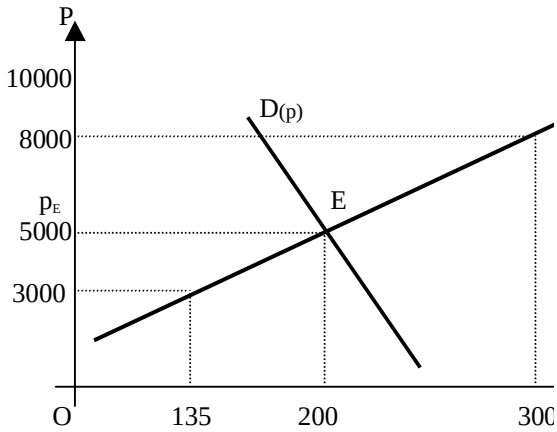


Fig. 8.4. Punctul de echilibru. *La o producţie totală de 200 mii tone dintr-o legumă şi un preţ de 5000 lei/kg piaţa se află în echilibru. Diminuarea preţului va conduce la scăderea ofertei la 135 mii tone ceea ce va genera o diminuare a suprafeţei alocate culturii respective. Dacă preţul este de 8000 lei/kg. oferta este în exces şi se va înregistra o diminuare a cererii şi preţului, până se va atinge punctul de echilibru.*

Punctul de echilibru generează insuficientă stabilitate, are o capacitate insuficientă de reglare în cazul produselor cu ciclu lung de producţie (din agricultură de exemplu). O recoltă bogată de ceapă reduce suprafeţele alocate acestei culturi datorită unor preţuri reduse. În anul următor situaţia se inversează. După 1990 producţia de ceapă a cunoscut o evoluţie sinusoidală datorită lipsei unui jalon stabilizator pentru suprafeţe cultivate şi preţuri de vânzare. Adaptarea întârziată este o situaţie destul de rar întâlnită în lumea modernă, în care producătorul are surse ieftine de informare şi acces la mijloacele de comunicare la distanţă.

În ţările dezvoltate studiile de evoluţie, prognozele instituţiilor de stat sau particulare joacă un rol însemnat în stabilizarea pieţii. Bursele cu vânzări futures şi instituţiile de hedging îndeplinesc şi acestea un rol însemnat în diminuarea sau anularea efectelor oscilatorii ale răspunsului (adaptării) întârziat.

Punctul de echilibru sau intersecţia curbei cererii şi celei a ofertei înseamnă că: D(p)=O(p).

Adaptarea neîntârziată a ofertei la cerere este o condiţie esenţială pentru funcţionarea eficace a mecanismului pieţei.

Modelul funcţionării optime a economiei, numit teoria echilibrului general introduce între ipotezele sale perfecta informare şi implicit reacţia imediată a actorilor economici la semnalele pieţei. Viteza de reacţie la semnalele pieţei este un parametru al mecanismului real de reglare automată. Apropierea motivelor individuale ale managerului de soarta afacerilor unei firme, ca în cazul proprietarului - director asigură o premisă importantă a unei reacţii rapide, deoarece întârzierea adaptărilor conduce la pierderi. Lipsa de motivaţie a majorităţii managerilor din societăţile comerciale proprietate publică din România este un serios handicap şi conduce la adaptări întârziate.

8.1.4.Dezechilibrul cererii şi ofertei este în termenii teoriei echilibrului general o situaţie suboptimală generatoare de insatisfacţie.

Dezechilibrul raportului cantitativ cerere - ofertă este totuşi situaţia cea mai răspândită în economie, dacă desigur ne referim la raporturile cantitative ale producţiei şi dorinţelor de consum referitoare la un produs.

În perioada economiei de comandă preţurile fixe„planificate”(în fapt stabilite discreţionar de către organismele centrale de dirijare a producţiei) au creat în scurt timp a situaţie de discordanţă între cererea efectivă de pe piaţă şi ofertă. Importurile de produse de consum au pus cel mai evident în lumină această ruptură generatoare de insatisfcaţie. O paletă de ofertă restrânsă, demodată, aproape întotdeauna mai costisitoare în termeni monetari, în comparaţie cu produsele din import a generat un clasament, ordonare a mărfurilor arbitrară, alta decât în raport cu utilitatea acceptată de piaţă. Acele produse care se apropiau de exigenţele (de altfel modeste, în lipsa informării cetăţenilor cu privire la caracteristici calitative, linia modei din lumea dezvoltată) consumatorilor li se ajustau preţurile prin bacşiş, contraservicii între vânzători şi personalul privilegiat, care distribuia pe bază de tabel şi în concordanţă cu interesele clientelare, produse din import sau din cele destinate exportului, şiruri de aşteptare

şi consum de timp. În magazine se puteau întâlni arareori produse interesante pentru un consumator cu nivel cultural, de dezvoltare umană peste cel care-i dădea satisfacţie din cumpărarea unui articol de îmbrăcăminte care să-l apere de frig sau să-l scoată din situaţia de vestimentaţie indecentă. Rigiditatea preţului şi comanda discreţionară au creat o stare de penurie nu numai pentru anumite produse, ci pentru majoritatea acestora. Preţurile fixe şi nevoia de a preveni frauda prin substituirea produselor de caliăţi diferite de către vânzători, în interes propriu, a anulat stimulentele pentru calitate, aceasta cunoscând o deteriorare relativă, greu de imaginat pentru lumea liberă, perturbare care oferea semnale deseori nesemnificative din cauza barierei impusă în calea circulaţiei informaţiei, produselor, persoanelor.

Situaţia de penurie a creat un sistem de conexiuni între producţie şi consum în care amânările de cumpărări (adeseori impuse de sistemul de obţinere a produselor prin şiruri de aşteptare la automobile, televizoare color, covoare plușate, aparatură electrocasnică etc) şi economiile forţate care au canalizat resursele spre sectoarele intermediare, care şi-au lărgit oferta (şi aceasta depăşită ca nivel tehnic şi lipsită de un sistem viabil de promovare a inovaţiei), aşa încât odată detronată autocraţia colectivistă au rămas de gestionat sectoare destinate să producă camioanele cele mai mari din lume, presele de mare forţă, utilaje tehnologice scumpe şi necompetitive care au putut servi numai autoamăgirii, creerii unor ramuri de prestigiu imaginar, care aflate în situaţia de a fi comparate cu rezultatele lumii dezvoltate s-au dovedit nişte plăsmuiri megalomane greu de adaptat nevoilor şi dorinţelor cetăţenilor, atunci când au început să ia contact cu valorile civilizaţiei contemporane.

Economia de penurie, o situaţie în care oferta se situează sub nivelul cererii pentru un produs sau grup de produse, se perpetuează în primul rând din cauza eficienţei scăzute, inovaţiei nesemnificative, gestiunii inerţiale a producţiei care rezultă din lipsă de motivaţie, întârzierea nejustificată a reformei şi în mod special a privatizării, a întârzierii procesului dezvoltării umane, a lipsei unor alternative atrăgătoare pentru o parte numeroasă, majoritară a populaţiei care-şi formează valori, dorinţe izvorâte din cultura europeană, dar nu-şi poate oferi satisfacţii la nivelul aspiraţiilor.

Aspectul pe care-l analizăm, deşi depăşeşte cadrul strict al opţiunii actorilor din mecanismul pieţei cu un singur produs, constituie cadrul în care se mişcă reglarea automată, dar alterarea conexiunilor care definesc curbele de cerere a produselor în raport cu cele de ofertă, crează pentru segmente importante din populaţie sentimente de insatisfacţie şi frustrare.

8.1.5. Echilibrul dinamic (în termenii modelării matematice, o stare evidentă de dezechilibru) presupune un excedent al ofertei egal cu acea cantitate de produse pe care societatea îşi poate permite, la un anumit nivel de eficienţă a utilizării factorilor, să o considere depăşită şi să o preţuiască în consecinţă. Produsele respective se vor comercializa la preţuri suficient de mici pentru a fi accesibile grupurilor populaţionale defavorizate, dar vor genera emulaţie şi concurenţă pe piaţă şi implicit cei care răspund dorinţelor consumatorilor vor fi gratificaţi cu preţuri şi câştiguri mai mari, îşi vor spori oferta şi vor putea aloca resurse importante pentru inovare.

Piaţa cumpărătorului implică existenţa unei eficienţe suficient de înalte, care să permită soldarea unor produse ieşite din preferinţele consumatorilor, care deţin (ca rezultat al propriei lor competenţe şi competitivităţi) puterea de cumpărare, care defineşte alegerile şi preferinţele majorităţii, ponderii majoritare a populaţiei şi implicit comportamentul dominant pe piaţă.

Într-o piaţă funcţională, cu mecanisme consolidate de selecţie, promovare şi inovare a produselor se va forma un climat propice ameliorării ofertei, selecţiei, asumării de riscuri legate de inovare, căreia nu i se vor putea sustrage nici acei ofertanţi care nu se află direct şi continuu sub constrângerile forţelor pieţii.

Firmele privilegiate (având avantaje comparate consistente) îşi consolidează poziţia în lumea modernă, datorită dinamismului care generează aceste favoruri (avantaj tehnologic, imagine favorabilă de firmă sau de produs, a costurilor mai mici şi preţurilor mai accesibile). Avantajele comparate se menţin o perioadă limitată de timp şi nu mai depind de dispoziţia privilegiată asupra resurselor naturale, capacitatea de a concentra capital, punând majoritatea firmelor în situaţia de a-şi menţine dinamica inovării şi păstrarea respectului pentru dorinţele şi valorile cumpărătorilor. Intrarea pe piaţă a competitorilor constituie în zilele noastre o preocupare de primă importanţă a organismelor statale, guvern, legislativ şi putere judecătorească. Succesul Americii s-a datorat în ultimele două decenii deschiderii pieţelor şi întăririi competiţiei şi, în aceste condiţii, a unei oferte cu avantaje comparate substanţiale.

8.2. Glisarea preţului şi cantităţii şi translarea curbelor de cerere şi ofertă

Luarea în considerare a factorilor care influenţează echilibrul pieţei pe perioadă scurtă înseamnă a înregistra mişcări incrementale (foarte mici) ale preţurilor şi cantităţii, care provoacă adaptări reciproce ale cererii şi ofertei pentru un produs.

Considerarea unui cadru abstract, al pieței unui singur produs este constrângătoare pentru judecăți economice operaționale, majoritatea, dacă nu toate produsele se află în conexiune unele cu altele. Într-o piață competitivă există obligatoriu o diversitate satisfăcătoare de produse substituibile pentru ca ajustarea unui parametru, ca răspuns la provocarea altora, să decurgă fluent.

Firmele mici şi mijlocii beneficiază de o mobilitate mai ridicată, bazată în mare măsură pe procese de inovare, care sunt susținute la rândul lor de o motivare directă şi presantă şi de avantaje în privința abordării pe termne lungi a afacerilor. Firmele mici şi mijlocii sunt mai puțin îngrădite de imobilizări corporale (echipamente, maşini, clădiri, infrastructură proprie) şi promovează un ritm mai ridicat al schimbării, dacă acționează în mediu competițional.

Renunțarea la unele abstracții stânjenitoare privind funcționarea pieței produsului permite judecăți care să releve tendințe ale cererii, aproximarea satisfăcătoare a evoluției acesteia într-un orizont de până la un an sau un an şi jumătate.

Teoria economică a impus două modele de adaptare pe termen scurt, unul datorat lui Leon Walras care acordă prioritate modificărilor de preț. Astfel, unei creşteri de preț Δp i se va asocia, în cadrul mecanismelor automate de reglare, o creştere a ofertei ΔO. Raportul $\Delta O \backslash \Delta p$ defineşte atunci când sporurile sunt infinit de mici, panta curbei ofertei şi mărimea înclinației spre sporul de ofertă. Dacă valorile Δp sunt mari judecățile vor implica o evaluare a mediei răspunsului ofertantului, prin calcul de diferențe finite. Modelul Walras introduce o ipoteză pertinentă, care poate fi urmărită pe figura 8.4., şi anume sporul prețului va diminua cererea. Sporurile ofertei nu pot să fie substanțiale decât în cazul în care pantele cererii şi ofertei reflectă elasticități mai ridicate ale cererii şi ofertei în raport cu prețul. Prin urmare, dacă modificarea de preț nu are determinații stabile şi consistente se va reveni la prețul de echilibru inițial aflat în punctul E.

Putem observa că într-o economie de piață prețurile au, pe o perioadă scurtă (a se înțelege că este vorba de perioade în care nu se pot petrece schimbări importante ale nivelului tehnologic, eficienței, puterii de cumpărare, a gustului consumatorilor), o tendință de stabilitate, la menținerea căreia concură conexiunile importante privind, prețuri, cantitate, etc.ale produselor de substituire, nivelul de venituri, setul de valori şi dorințe ş.a.

Modelul lui A. Marshall presupune că mecanismele stabilizatoare pornesc de la mişcări ale cantității Δq. Sensibilitatea cea mai mare la astfel de mişcări

se resimte în nivelul cererii consumatorilor.Diminuarea, de exemplu, a preţului ca urmare a sporului de ofertă de nivel Δq va depinde de inclinaţia pantei curbei de cerere în raport cu preţul propriului produs. Diminuarea preţului, dacă sporirea cantităţii nu are nici în acest caz cauze persistente va conduce la un preţ neacceptat şi revenirea la cantitatea de echilibru, ca urmare a adaptării ofertei acestei noi situaţii. În cazul ambelor modele, ajustarea se obţine prin glisarea pe curbe de cerere şi ofertă.

8.2.1.Translarea curbelor de cerere şi ofertă ale unui produs sunt consecinţe ale unor modificări substanţiale ale echilibrului pieţei. Avansul tehnologic, creşterea eficienţei şi veniturilor şi ca urmare modificări în preferinţele consumatorilor sunt cauze ale translării curbelor de cerere.

Translarea curbelor de cerere are conexiuni importante. Mai întâi trebuie consemnat faptul că sporirea cererii, arareori, se petrece în afara modificării condiţiilor din interiorul economiei. Pot fi luate în considerare descoperirea unor zăcăminte bogate de resurse naturale, care, de exemplu, au schimbat profund modul de viaţă al unor ţări arabe. Extinderea turismului internaţional a creat zone prospere, în ţări cu vestigii istorice şi o natură atrăgătoare ş.a.

În mod obişnuit translarea curbei de cerere urmează unor modificări ale productivităţii şi puterii de cumpărare.

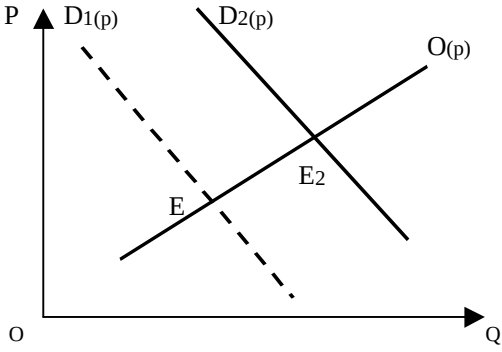


Fig.8.5 Translarea curbei de cerere ca urmare a creşterii venitului alocat cumpărării produsului i. *Continuând ideile din capitolele 3 şi 4 va trebui să ţinem seama că translarea dreptei cererii din poziţia $D_1(p)$ în poziţia $D_2(p)$ poate avea numeroase cauze între care modificarea preţului produselor concurente, modificarea gustului consumatorilor, ca urmare a creşterii accesibilităţii produselor, a unor aşteptări de creştere a preţului produsului în cauză ş.a.*

Deseori, însă, sporirea cererii nu este însoţită, ca în figură, de o creştere a preţului, ci dimpotrivă răspunzând determinaţiilor care au condus la translarea curbei de cerere se asociază cu diminuări de preţuri datorate unor situaţii avantajate (economii de scară, de exemplu). Viziunea statică pe termen scurt, sugerată de figură este contrazisă de fapte, atunci când se manifestă dinamica economică.

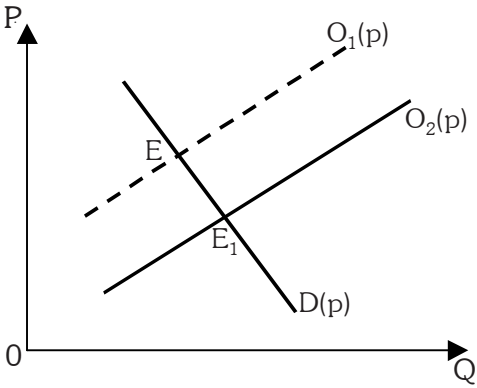


Fig. 8.6. Translarea curbei de ofertă ca urmare a reducerii costurilor. *În cazul obţinerii unor efecte favorabile de pe urma reducerii costului se înregistrează noi trasee ale curbei de ofertă, preţul diminuează ca urmare a creşterii productivităţii. Lărgirea ofertei este însoţită, aşa cum reiese din figură, de o substanţială scădere a preţului de vânzare. Realocarea factorilor explică în anumite limite diminuarea costului.*

Sporirea cererii pe termen lung, deoarece această ipoteză ne propunem să o analizăm, însoţită de efectele favorabile, de felul economiilor de scară, pe termen lung, la care am făcut referire în capitolul precedent, este o astfel de cauză a diminuării preţului, concomitent cu sporirea cererii. Creşterea interesului consumatorilor pentru un anumit produs generează o concentrare de resurse de cercetare şi inovare care sunt urmate de diminuarea costurilor de producţie, diversificare tipo-dimensională şi trecerea la producţia de masă, pentru componentele esenţiale ale produsului, care permit şi deseori impun reduceri de preţuri. Pot fi luate în considerare consecinţe de genul unor diminuări ale obstacolelor la intrare pe piaţa produsului respectiv, întărirea concurenţei şi accelerarea procesului de inovare.

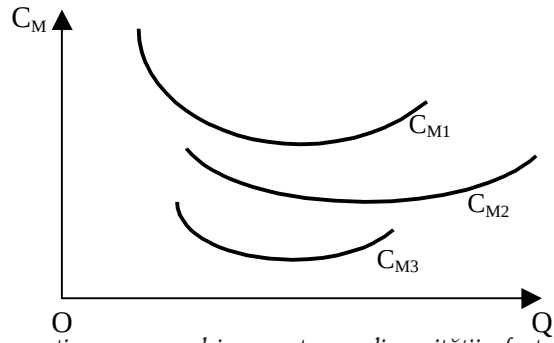


Fig. 8.7 Curbe de costuri bazate pe avantajele producţiei de serie şi masă şi cele bazate pe avantajele flexibilităţi producţiei. *C_{M2} sugerează o diminuare de costuri la un volum ridicat de producţie pe când C_{M3} este construit pe ipoteza că sporurile de randamente rezultă din noul mod flexibil de abordare a producţiei care permite diminuări ale costului şi menţinerea sau chiar creşterea diversităţii ofertei.*

Translarea curbei de ofertă este o consecinţă a avansului tehnologic sau accesibilităţii la factori de producţie mai eficienţi şi mai ieftini.

Translarea curbei de ofertă trebuie gândită, în perioada contemporană, în termenii curbei de costuri şi producţie pe termen lung, dar având în vedere oportunităţile tot mai largi de diminuare a costurilor însoţite de un proces de diversificare (utilizând echipamente flexibile, personal cu maturitate profesională, lărgirea gamei de accesorii ataşate produsului standard ş.a.).

8.3. Intervenţia statului în fixarea preţurilor

Motivele intervenţiei statului în fixarea unor limite de preţ sunt diverse: protejarea populaţiei sărace în condiţii de penurie, protejarea producţiei autohtone împotriva concurenţei străine, asigurarea adeziunii populare, în ţările cu alegeri democratice, prin fixarea salariilor minimale ş.a.

Adeseori statul intervine indirect pentru a-şi atinge ţintele fără a mai conturba, prin măsurile restrictive asupra preţurilor, funcţionarea mecanismului de piaţă.

Astfel, crearea de locuri de muncă în ramuri productive şi competitive se operează prin facilităţi care pot ameliora puterea de cumpărare a populaţiei sărace. Construcţia de locuinţe sociale cu facilităţi (credite subvenţionate, avantaje fiscale pentru investitori) poate suplini chiria maximală. Preţurile minime de achiziţie garantate fermierilor din Franţa şi alte ţări ale Uniunii Europene pot fi înlocuite cu măsuri de reconversie profesională şi susţinere indirectă a ramurilor agricole competitive pe plan extern şi intern.

Preţul maximal, chiria maximală este un exemplu interesant, deoarece i se cunosc urmările în ţări europene, după al II-lea Război Mondial.

În România sunt în vigoare salarii minimale fără ca efectele să fie cu adevărat importante, deoarece proporţiile muncii la negru, din această cauză, sunt foarte ridicate. Pe de altă parte în firmele deţinute public există situaţii diverse şi numeroase prin care salariaţilor li se plătesc salarii pentru muncă parţială, plata pentru şomaj tehnic, ş.a. care diminuează efectul legii. Chiria maximală funcţionează însă, în principal, pentru foştii demnitari ai regimului totalitar sau pentru noile autorităţi. Piaţa locuinţelor nu este, practic, îngrădită de chirii maximale. Particularii negociază liber preţul închirierii cu clienţii lor. Recent chiriile preferenţiale au fost majorate de zece ori, pentru a diminua imaginea de favoare făcută clientelei politice prin chirii maximale.

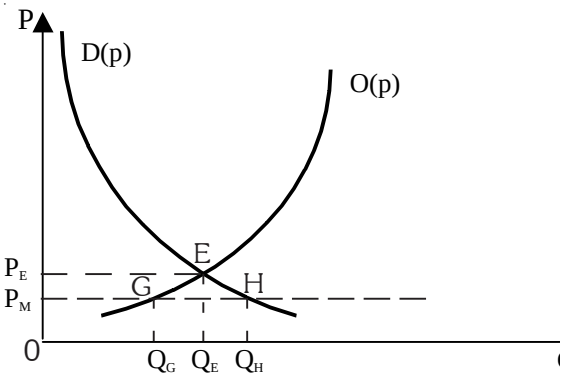


Fig.8.8 Preţul maximal, plafonarea chiriilor. *Preţul maximal îşi arată efectele numai dacă se află sub preţul de echilibru. Efectul chiriilor maximale este că oferta de locuinţe este sub nivelul cererii (Q_G). Criza de locuinţe se conturează, deoarece investitorii nu sunt interesaţi să construiască locuinţe, deoarece preţul (chiria) maximală nu acoperă nivelul normal „de piaţă" al serviciului oferit. Pe de altă parte chiriaşii au satisfacţii care la aceste chirii îi îndeamnă să-şi sporească cererea peste posibilităţi, generate de chiria de echilibru, ceea ce agravează dezechilibrul de pe piaţă şi favorizează corupţia (mai ales dacă locuinţele sunt proprietate publică).*

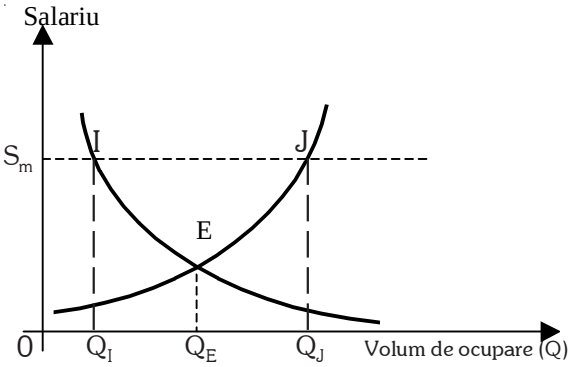


Fig.8.9 Salariul minimal. *Salariul minimal S_m este eficient numai dacă se fixează peste nivelul salariului de echilibru. Nivelul Sm al salariului face ca un număr ridicat de persoane să caute un loc de muncă, iar din perspectiva patronilor aceştia vor limita angajările la nivelul Q_I, adică acel nivel care le asigură eficienţă. O consecinţă importantă a fixării unui salar minimal este munca la negru, cu salarii sub cele ale nivelului de echilibru şi al salariului minimal şi, evident,un nivel ridicat al evaziunii fiscale.*

R e z u m a t

Piaţa este un mecanism (în care este implicată o structură socială etc.), prin intermediul căruia vânzătorii şi cumpărătorii comunică, schimbă mărfuri, fixând preţuri, calitatea şi cantitatea mărfurilor, termene şi condiţii de livrare. Parametrii pieţei din ţările dezvoltate, cu mecanisme de piaţă consolidate, depind şi de jaloane fixate de organismele statale (dobândă, ofertă monetară, comenzi de stat, reglementări vamale, fiscalitate, cheltuieli pentru protecţie socială şi apropierea şanselor, ş.a.), organizaţii civice, comunitare, grupuri de presiune sau firme private, cercuri academice.

Deşi ipotezele modelului reglării de piaţă sunt restrictive acesta promite să ofere judecăţi valide prin introducerea în modelare de conexiuni şi restricţii suplimentare. Se poate aştepta, totodată, o lărgire a domeniului în care acţionează mecanismele automate de reglare în România, prin promovarea reformei, a privatizării de conţinut, iar în Europa prin integrare liberală în Uniunea Europeană.

Reglarea de piaţă (totalitatea mecanismelor care-i asigură echilibrul) se bazează pe mecanisme bazate pe agregate sectoriale. Cererea sectorială şi oferta corespunzătoare participă, prin traseele aşezate pe curba costului marginal (la ofertă) şi o proiecţie a conexiunilor cererii cu preţul produsului la cerere şi altora conexe formând ambele o succesiune de opţiuni individuale, de firmă, consumator şi definesc nivelul preţului şi cantităţii de echilibru.

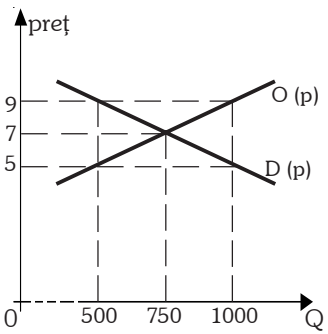
Înclinaţia curbei de cerere şi ofertă descriu sensibilitatea acestora la variaţia preţului. De reacţia de adaptare a cererii şi ofertei la modificările de preţ depinde reglarea automată. Semnificativ este faptul că înclinaţia pantei (sensibilitatea la preţ) oferă un reper actorului economic în privinţa evoluţiei viitoare.

Perturbarea echilibrului conduce la mişcări de glisare pe cele două curbe, care în condiţii de preţuri şi ofertă mobilă tind natural la reechilibrare. Şocurile datorate avansului tehnologic, creşterii productivităţii, diminuării costurilor generează translări ale curbelor de cerere şi ofertă. Curba de cerere poate fi mişcată (translată) aşa cum am arătat în capitolul 3 prin modificări de venituri reale, aşteptări ale consumatorului, modificarea preferinţelor ş.a.

Intervenţia statului şi fixarea chiriilor maximale, de exemplu, şi a salariilor minimale crează distorsiuni şi accentuează dezechilibrele. Statul poate interveni pentru a atinge anumite scopuri sociale cu mijloace care perturbă neînsemnat sau chiar deloc funcţionarea mecanismului de reglare.

Întrebări şi probleme

1. Care este semnificaţia noţiunii de echilibru al pieţei? Care sunt parametrii pieţei? Ce alte resorturi mai sunt angajate în reglarea producţiei, preţurilor...



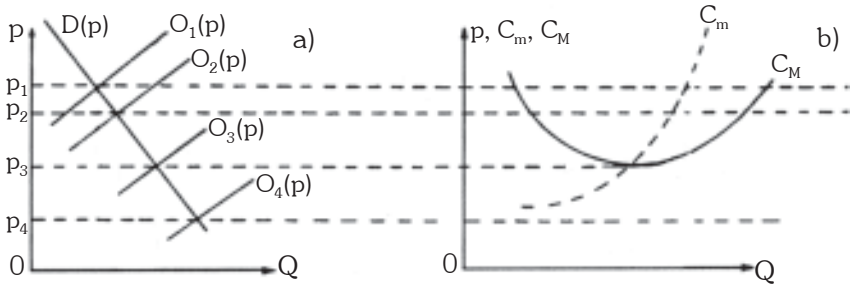
2. Referindu-ne la figura alăturată:
a) Care este preţul de echilibru şi cantitatea de echilibru?
b) Dacă guvernul vrea să restrângă cererea la 500 unităţi de produs ce poate întreprinde (cu ajutorul politicii de preţuri). Care va fi preţul pentru acest nivel impus al raportului, dar cantitatea cerută?
c) Poate exista şi o alternativă guvernamentală de acţiune asupra cantităţii produse? Care?

3*. Nişte fermieri produc grâu folosind teren şi muncă. Costul în funcţie de muncă al fiecărei ferme este tipic pentru ramură: $C(q)=q^2$.
Există 100 fermieri cu condiţii identice care se comportă competiţional.
Curba cererii de grâu este: $q = 200 - 50p$.
1) Să se determine preţul şi cantitatea de echilibru.
2) Să se calculeze profitul unei ferme.

* După G. Abraham Frois, 1988

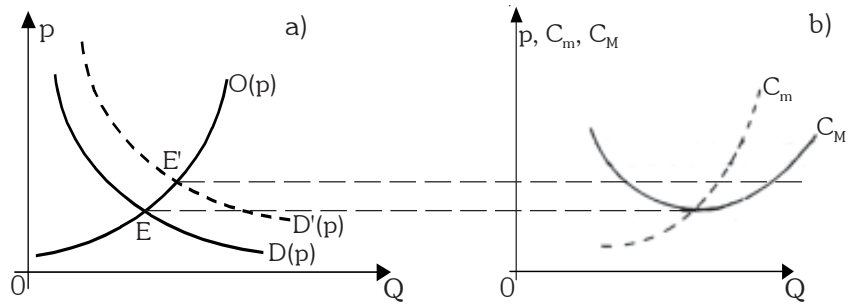
4. Curba cererii este exprimată de linia D= - 25p + 450 şi cea a ofertei este Q=100p - 300. Care este preţul de echilibru şi cantitatea corespunzătoare de producţie ?

5. În figură sunt trasate patru curbe de ofertă din ramură în corespondenţă cu o curbă de cerere a ramurii $D_{(p)}$. Care dintre acestea se situează la nivel acceptabil pentru firma a cărei situaţie este descrisă în cadrul din dreapta, b), al figurii şi care oferă maxim de satisfacţie? Explicaţi!



6. Dacă echilibrul pieţei este dat de intersecţia curbelor cererii şi ofertei în ramură, de la problema 7, care este poziţia pe piaţă a unei firme a cărei situaţie este exprimată în cadrul din dreapta al figurii, în cele două situaţii rezultate din translarea curbei de cerere?
   a) Este falimentară?
   b) Este profitabilă?
   c) Este la pragul de rentabilitate?
   d) Informaţia disponibilă nu permite o evaluare a situaţiei firmei.
   Explicaţi!

7. Curba de ofertă este reprezentată în diagrama de mai jos $(O)_p$. Firma tipică a ramurii are costurile la nivelul indicat în partea dreaptă a graficului.
   Translarea curbei de cerere are loc din poziţia D(p) în D'(p). Ce consecinţe are translarea curbei cererii asupra situaţiei firmei tipice?



Rezolvare la problema 4: Egalarea funcţiilor de cerere şi ofertă pentru a afla nivelul preţului de echilibru (la intersecţie) permite, apoi, prin înlocuirea valorii lui p într-una din ecuaţii, determinarea cantităţii de echilibru.

9. Echilibrul în competiția imperfectă

9.1. Competiția impefectă – cauze

Acceptarea ipotezei competiției perfecte a însemnat aşezarea ipotezelor de cercetare la un capăt al unei scale, în care întreprinderile sunt foarte mici şi numeroase, resursele sunt perfect divizibile, adaptabile şi ca urmare, perfect substituibile. De asemenea, informațiile sunt gratuite şi disponibile, fără restricții, iar actorii economici iau decizii raționale, închinându-se unui singur zeu, profitul. Toate aceste ipoteze, desigur simplificatoare, au fost necesare prezentării modelului reglării automate.

Eliberarea de constrângerile impuse de modelul echilibrului general înseamnă acceptarea treptată a altor ipoteze.

Cea mai obişnuită influență luată în considerare în teoria economică este cea care decurge din sporirea dimensiunii firmei şi, ca urmare, creşterea rigidității ofertei, avantaje la angajarea personalului, păstrarea unui set de informații în afara circuitului public, posibilitatea de influențare a consumatorului prin programe promoționale, sau, într-o altă grupare, prețuri mai mari decât în condiții de liberă concurență, discriminări de prețuri, prețuri distrugătoare, mai mici, pentru a sporii cota de piață deținută şi subordonarea intereselor lanțurilor de desfacere şi ale clienților finali cu scopul reducerii accesului rivalilor la intrarea pe piață.

La capătul celălalt al scalei, opus liberei concurențe, se află monopolul. Această noțiune reprezintă, la fel, o abstracție semnificând un singur ofertant, care-şi asigură dominația pieței.

Procesele de substituire neîngrădită într-o economie modernă, diversificată, procesele de globalizare a economiei şi slăbirea protecției vamale, caracterul de delegare a autorității proprietarilor modifică împreună tabloul avantajelor reale ale firmelor mari din zilele noastre. Tendințele de fuziune ale firmelor care astfel beneficiază de avantajele economiilor de scară şi a puterii financiare sunt însoțite de noi tipuri de gestiune bazate pe autoritate managerială şi responsabilități delegate la nivelul unor unități de producție (fabrică), separate tehnologic şi spațial, încurajate şi chiar obligate să răspundă provocărilor altor firme din interiorul sau exteriorul grupului, controlat financiar, fapt care diminuează caracterul de monolit şi avantajele de pe piață, promovând raporturi competiționale.

Desprinderea funcției de proprietate de cea de conducere operativă creează şi aceasta alte ținte şi un comportament diferit al managerilor în comparație cu proprietarii-întreprinzători.

Trebuie luat în considerare şi faptul că dezvoltarea umană modifică , cel puţin în parte, conţinutul raporturilor de autoritate, în locul raporturilor de comandă, izvorâte din dreptul de dispoziţie ca proprietar sau al statutului formal se constituie raporturi de parteneriat, favorizate de avantajele muncii în echipă şi de climatul de cooperare şi coeziunii care apare în situaţia de urmărire a performanţei obţinută de firmă şi competiţiei pe piaţă.

9.1.1 Monopolul pur este o abstracţie care presupune existenţa unui singur ofertant pe piaţă şi faptul că nu există nici un produs de substituire apropiat. În termenii funcţionării reale a raporturilor de piaţă, se poate defini, o astfel de situaţie prin elasticitatea încrucişată a cererii între produsul firmei monopoliste şi alte produse de substituire care este scăzută. O astfel de poziţie se reliefează prin modificări neimportante ale preţurilor potenţialelor produse de substituire la creşterea preţului itemului ofertat de monopol.

Economia modernă, marcată de competiţie se caracterizează printr-o ofertă diversă care acoperă cererea de consum, fiind improbabil ca anumite nişe să nu fi atras firme interesate să obţină un câştig peste cel mediu, normal, care este cea mai evidentă manifestare a poziţiei dominante pe piaţă. Este util de observat că dezvoltarea proceselor competiţionale, decurgând din depăşirea etapei producţiei artizanale, deseori bazată pe comandă, în avans, făcută de beneficiar, sau abolirea monopolului autorităţii de stat în economiile de comandă cu regimuri totalitare, dezvoltă mecanisme de supraveghere reciprocă între competitori, sau de către organisme guvernamentale, autorizate să protejeze competiţia onestă. Pe de altă parte, avantajele scării largi de producţie, ale deţinerii lanţurilor de desfacere, ale concentrării cercetării şi dezvoltării, ale posibilităţilor superioare de promovare a produselor prin ameliorarea calităţii ofertei şi supravegherea menţinerii unor standarde de firmă, a mesajelor promoţionale care permit conturarea şi consolidarea imaginii de firmă şi de produs constituie motive pentru asigurarea unor avantaje consistente şi relativ durabile.

Tendinţele de lărgire şi restrângere a avantajelor „monopoliste" se succed în raport cu ciclicitatea economică, influenţe ideologice, influenţa factorilor naturali ş.a.

Avantajele monopoliste sau altfel spus privilegiile pe care şi le asigură ofertanţii sau cumpărătorii depind de mărimea firmei, de puterea sa financiară, capacitatea de a accede la informaţii şi de a bara intrarea potenţialilor competitori pe piaţă, de priceperea şi capacitatea de a prospecta evoluţia cererii sau de a influenţa această evoluţie, de puterea de persuasiune asupra partenerilor economici. A restrânge privilegiile

firmelor „monopoliste" la rezultatele care decurg din dimensiunea acestora este o greşeală. Deseori un mic negustor de cartier are privilegii mai importante faţă de parteneri decât un mare concern aflat în raporturi de supraveghere cu alte firme competitoare.

Un privilegiu important al firmei mari constă în scutul pe care i-l oferă în faţa ameninţării falimentului propria putere financiară, stocul de informaţii de care dispune şi locurile de muncă pe care le asigură. Această împrejurare contribuie consistent la conturarea comportamentului acestui tip de firmă, care este unul arogant, vădind o mobilitate moderată, exploatarea avantajelor pe care reuşeşte să şi le asigure, în detrimentul competitorilor şi a masei de consumatori.

Abordarea operaţională a mecanismelor competiţiei, într-un context de afaceri, nu poate ocoli nici exigenţa luării în considerare a ansamblului de manifestări şi nici raportarea la criterii raţionale de judecată.

Criteriile cel mai frecvent acceptate sunt eficienţa proceselor dezvoltate de un anumit mediu economic şi nivelul de bunăstare sau satisfacţie al comunităţii considerate.

Creşterea preţurilor peste cele concurenţiale reprezintă, în această lumină, un privilegiu intolerabil, deoarece lezează interesele cumpărătorilor. Sporirea calităţii ofertei, diminuarea costurilor rezultate de pe urma economiilor de scară, preocuparea pentru păstrarea imaginii de disponibilitate la solicitările clienţilor sunt avantaje certe pe care le oferă firmele mari.

Dinamica proceselor economice şi îndeosebi consecinţele care rezultă din diminuarea costurilor, diversificarea ofertei şi favorizarea alegerii libere şi în cunoştinţă de cauză, sunt în mare măsură consecinţe ale promovării tehnologiilor avantajoase şi menţinerii firmelor în raporturi de competiţie, a lărgirii scării de fabricaţie şi acceptării firmelor mari, solide ca o realitate potenţial benefică. Abia atunci când dimensiunile firmei, capacitatea de manevrare a pieţei, limitează liberul acces al competitorilor pe piaţă se înregistrează efecte nefavorabile.

Principial, trebuie să acceptăm că o firmă cu avantaje pe piaţă şi-a adus o anumită contribuţie la bunăstarea comunităţii, dar că va fi tentată să-şi creeze şi consolideze privilegii. În cele din urmă ne aflăm în situaţia de a pune în balanţă contribuţiile pozitive şi prejudiciile pe care le generează activitatea unei firme „monopoliste".

Teoria economică a dezvoltat modele abstracte acceptând şi de această dată ipoteze simplificatoare. Aceste construcţii teoretice permit analize utile şi prospecţiuni necesare agenţilor economici sau organismelor guverna-

mentale care supraveghează şi ghidează formarea şi dezvoltarea mecanismelor de piaţă.

9.2.1. Curba de cerere a monopolului. Monopolul poate fi cel mai avantajos abordat dacă este privit ca un model teoretic, iar în lumea dezvoltată este neobişnuit să întâlnim o singură firmă cu o cotă de piaţă de 100 de procente şi ca urmare modelul monopolului (pur) rămâne un exerciţiu teoretic şi de cunoaştere.

În modelul abstract monopolul este unicul ofertant al produsului, în fapt, este privit ca fiind o ramură industrială. În consecinţă firma monopolistă se confruntă pe piaţă cu o curbă de cerere cu pantă descrescătoare de la stânga spre dreapta. Curba de cerere a monopolului descrie raporturile dintre preţ şi cerere la diferite niveluri ale ofertei.

Reamintim că încasarea mijlocie (rezultată din încasările totale împărţite la volumul producţiei) înseamnă preţul de vânzare al produsului. Curba de cerere este, în cazul monopolului, aceeaşi cu cea a încasării mijlocii.

Deoarece monopolul este confruntat cu o curbă de cerere descrescătoare firma unică trebuie, în contextul unei abordări pe termen scurt şi menţinând celelalte variabile neschimbate, să diminueze preţul pentru a-şi putea spori vânzările cu o unitate de produs. Încasarea marginală, exprimată ca raport dintre diferenţa de preţ, datorată modificării ofertei cu o unitate, are o tendinţă de diminuare mai rapidă decât curba de cerere sau încasarea mijlocie.

Într-o reprezentare grafică panta încasării marginale este de două ori mai abruptă decât cea a încasării mijlocii.

Dacă luăm în considerare un exemplu ipotetic care cuprinde încasări totale, crescătoare, în raport cu volumul oferit, până la un punct, apoi descrescătoare, vom reflecta o situaţie obişnuită într-o economie de piaţă, competiţională, dar în care activează şi firme monopoliste.

Cantitate	*Preţul (mii lei) Încasarea mijlocie*	*Venitul Total (mii lei)*	*Încasarea marginală (mii lei)*
1	17	17	–
2	15,5	31	14
3	14	42	11
4	12,75	51	9
5	11,8	59	8
6	9,50	57	-2
7	7,86	55	-3
8	6,4	52	-4

Alura încasării mijlocii şi a celei marginale sunt reprezentate în figura 9.1.

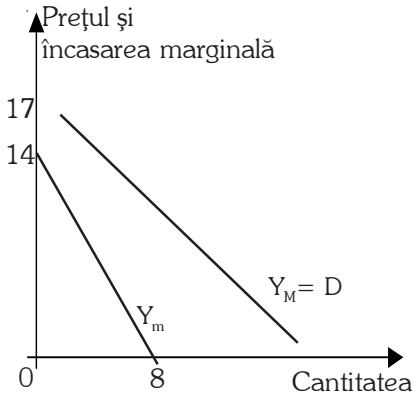


Figura 9.1. Încasarea mijlocie şi marginală a firmei „monopoliste". *Monopolul înregistrează încasări mijlocii descrescătoare. Încasarea marginală se află sub nivelul încasării mijlocii. Nivelul încasării totale creşte până la 59 mii unităţi băneşti corespunzător unor vânzări de cinci unităţi de produs după care sporul cantităţii vândute nu mai compensează diminuarea preţuluui unitar de vânzare.*

9.2.2. Determinarea preţului şi cantităţii de ofertă a firmei monopoliste care-şi maximizează profitul. Vom presupune pentru început că ţinta firmei monopoliste este să-şi maximizeze profitul şi, în această situaţie, pentru a-şi atinge scopul firma trebuie să-şi dimensioneze producţia la nivelul la care încasarea marginală este egală cu costul marginal.Este logic să ne gândim că depăşirea acestui nivel va ocaziona firmei o diminuare a profitului obţinut.Fiecare unitate vândută în plus va însemna costuri marginale suplimentare, mai mari decât încasările unitare.

Această condiţie a fost demonstrată la modelul maximizării profitului în condiţii de competiţie perfectă, diferenţa constă în aceea că firma monopolistă înregistrează preţuri unitare descrescătoare corespunzătoare cererii ramurii şi că încasarea marginală este diferită faţă de cea mijlocie şi mai mică decât aceasta.

În figura 9.2. prezentăm modelul maximizării profitului de către firma monopolistă.

Să observăm că în cazul firmei monopoliste preţul de vânzare este superior încasării marginale la nivelul de producţie Q_1. Respectiv, diferenţa de preţ între punctul B şi A, segmentul de dreaptă AB, este o consecinţă a alocării suboptimate a resurselor care ar fi fost eliminată dacă n-ar fi existat bariere la intrarea pe piaţă a concurenţilor.

Dacă situaţia dominaţiei monopoliste îi impune consumatorului să accepte preţul p_1, costul comparat, alternativa irosită din lipsă de com-

petitori, ar fi fost un preţ la nivelul intersecţei costului marginal cu încasarea marginală, notată E.

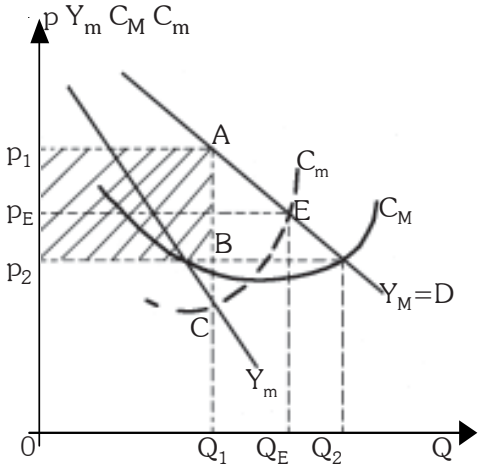


Figura 9.2. Maximizarea profitului de către firma monopolistă. *Intersecţia costului marginal (C_m) cu încasarea marginală (Y_m) în punctul C defineşte mărimea Q_1 şi preţul p_1 care asigură maximul de profit monopolului. Diferenţa dintre preţ (Y_M) şi costul mijlociu (C_M) reprezintă o latură a patrulaterului p_1ABp_2 care implică segmentele de dreaptă AB şi OQ_1 adică $\pi_M = Q_1(Y_M - C_M)$ unde π_M = profitul maxim.*

Influenţa nivelului de producţie ales de monopol asupra consumatorului este că acesta din urmă ar dori ca producătorul să-şi sporească oferta până la nivelul intersecţiei costului marginal cu încasarea mijlocie (punctul E), adică nivelul Q_E, care i-ar permite diminuarea preţului plătit şi care ar asigura maximizarea satisfacţiei tuturor cumpărătorilor. Judecata aceasta conţine numai criteriul eficenţei, fără a lua în considerare problemele de echitate. De asemenea, modelul nu ia în considerare efecte negative asupra mediului de afaceri şi a celui natural ş.a.

Ca urmare a poziţiei dominante pe piaţă, monopolul, operând într-un mediu favorabil, va induce o reducere a ofertei şi o majorare a preţului unitar de vânzare.

Menţinerea privilegiilor firmei unice este imposibilă într-o piaţă concurenţială. Limitarea concurenţei şi păstrarea poziţiei dominante poate rezulta în situaţii la care vom face referire mai jos.

9.2.3. Profituri monopoliste stabile obţinute prin limitarea intrărilor pe piaţă şi monopolul birocratic etatist. Firmele dominante pot să-şi perpetueze privilegiile constând din supraprofit de monopol, pe termen lung, impunând bariere la intrarea unor firme potenţial concurente. Privilegiile monopolului trezesc nemulţumirea consumatorilor, dar au deseori efecte malefice şi asupra dinamismului

economic, al nivelului veniturilor salariale, al alocării de resurse pentru cercetare-dezvoltare ş.a.

Cele mai frecvente practici de protejare a privilegiilor sunt: menţinerea unor costuri ridicate de intrare în ramură, monopoluri create de stat, cum sunt cele ale reţelei de distribuţie a energiei electrice, gaze, apă, drepturi de autor, patente, licenţe, stăpânirea unor resurse naturale. În România şi alte ţări care se află în tranziţie există şi alte bariere în calea instaurării liberei concurenţe.

O firmă existentă, cu un volum mare de ofertă, beneficiază în mod obişnuit de economii de scară. Costurile mai mici decât ale potenţialilor competitori îi obligă pe aceştia din urmă să vândă în pierdere o lungă perioadă de timp, necesară pentru a cuceri o cotă de piaţă până la nivelul de producţie care să le ofere aceleaşi avantaje cu primul intrat pe piaţă.

Dacă firma nou intrată va trebui să suporte pierderi mari, nu va reuşi să recupereze costurile de intrare.

Într-o abordare ţinând seama de contextul economic, mai trebuie să adăugăm că firma cu piaţa consolidată beneficiază şi de alte atuuri cum sunt lanţurile de desfacere, imaginea de firmă sau produs ş.a.

În practica ultimelor decenii, noii intraţi s-au bazat pe o putere financiară importantă care să le permită să diminueze costurile de intrare prin investiţii consistente, care să le asigure aproape de la început avantaje similare firmelor existente pe piaţă. În astfel de cazuri, competiţia se dezvoltă între două sau mai multe firme puternice care îşi vor împărţi piaţa şi vor stabili strategii de preţuri bazate pe supravegherea reciprocă şi modificări interactive, dinamice de preţuri.

O altă strategie de stabilire de bariere la intrare este izvorâtă din drepturile de autor, patente, licenţe. Un patent conferă dreptul de producţie, exclusiv deţinătorului său, pentru o perioadă de timp. Investiţiile în cercetare şi dezvoltare şi protejarea cu patente, licenţe este o barieră importantă la intrare, dar competitorii reuşesc, de regulă, să dezvolte propriile produse şi tehnologii astfel încât mecanismele de piaţă, competiţionale pot fi reabilitate. Mai mult, firmele nou intrate beneficiază de informaţii gratuite, deseori copiază produsele brevetate dându-le o aparenţă de noutate.

În cazul protecţiei şi avantajării prin brevete, licenţe, drepturi de autor, partea de cercetare (fundamentală) este slab apărată şi interesul firmelor mare se concentrează pe produse noi şi evoluţia, dinamica pieţei. În etape diferite I.B.M.,apoi Apple Computers şi Microsoft au reuşit să „spargă" privilegiile

competitorilor preexistenţi printr-o cercetare de marketing şi o evaluare corectă a evoluţiei cererii, impunându-se fiecare ca mare producător.

I.B.M. a reuşit să se impună prin producţia de calculatoare de putere şi modificarea modului de gestiune al afacerilor. Apple Computers a impus computerul personal, reuşind să surclaseze rivala, I.B.M., pentru o perioadă de timp, Microsoft şi-a concentrat cercetările pe partea de programe, mai prietenoase, flexibile, pe creşterea compatibilităţii şi diversităţii acestora. Succesul celei din urmă nu a scos celelalte firme de pe piaţă, ci a creat un nou partaj stabilind noi cote de piaţă pentru competitori.

Oficiul naţional pentru protecţia concurenţei din România şi legea care-i reglementează funcţionarea constituie startul pentru operaţiunile de demonopolizare a economiei româneşti.

Într-o economie etatistă, birocratică, prezumţiile de funcţionare normală, motivată, nu se verifică în realitate. Funcţionarea inerţială îi avantajează pe cei cu nivel mediu de calificare şi capacitate redusă de adaptare, creîndu-se raporturi de cârdăşie între grupurile politice ajunse la putere, pe de o parte, şi birocraţia coruptă şi incompetentă care activează în firme.

Este greşit să se creadă că formele de privatizare „în masă" au schimbat situaţia. Acţionariatul dispersat este uşor de manevrat sau ignorat, aşa încât în România manifestările monopoliste au trăsături distinctive importante.

9.2.4. Posibile beneficii de pe urma monopolului. În anumite circumstanţe monopolul poate aduce şi efecte pozitive. Raportul dintre beneficii şi daune trebuie judecat pentru fiecare caz în parte. Într-o economie de piaţă monopolul poate apare în urma unor fuziuni sau acaparări ale firmelor concurente mai slabe. În ambele cazuri monopolul rezultat va beneficia de economii de scară, adică reduceri de costuri şi va fi nevoit să opereze anumite diminuări de preţuri, dacă se află într-o zonă de substituire posibilă.Pe de altă parte interesele de unic ofertant pe piaţă îi dictează să mărească volumul ofertei şi să reducă preţurile, aşa cum rezultă din figura 9.3, pentru a limita accesul pe piaţă al unor potenţiali competitori.

Avantajele monopolizării ramurii nu sunt de durată. Decalajul de eficienţă faţă de potenţialii competitori îi permit firmei unice să restrângă costurile de cercetare, să prelungească durată de exploatare a echipamentelor sau tehnologiei peste limita care ar fi impusă de competiţie.

Putem trage concluzia că avantajele oferite în perioada de ascensiune a monopolului vor fi diminuate sau anulate după consolidarea puterii de

monopol. O judecată raţională impune cumpănirea avantajelor şi pierderilor pe care le cauzează un anumit caz de dominaţie monopolistă.

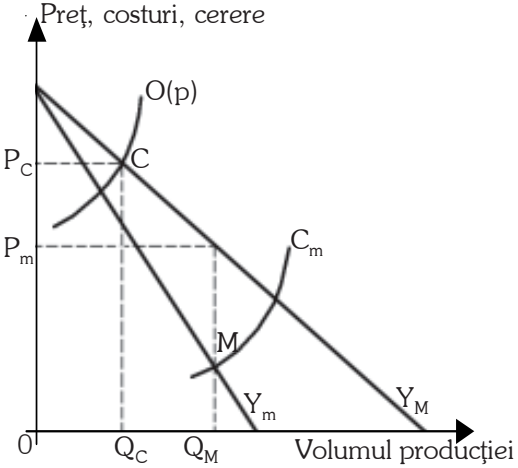


Fig. 9.3. Avantaje în perioada instalării monopolului într-o ramură. *Acapararea producţiei de către monopol impune o reducere a preţului şi o sporire a volumului ofertat. Costul marginal va întâlni încasarea marginală în M şi va determina punctele* $P_m<P_c$ *şi* $Q_M>Q_c$ *adică preţul de monopol este mai mic, iar cantitatea ofertată mai mare.*

Am avansat, mai sus, ipoteza că monopolul va beneficia, după eliminarea concurenţei, de posibilitatea de a se sustrage presiunilor competiţiei. O astfel de situaţie nu poate dura, în mod obişnuit, mult timp, aşa încât firma dominantă este avizată să aloce resurse importante pentru cercetare – dezvoltare. Desigur, ameliorarea produselor, diminuarea preţurilor şi sporirea producţiei pot constitui consecinţe favorabile importante pentru societate. Avantajele pe piaţă ale firmelor monopoliste le permit acestora atât alocări importante de resurse pentru dezvoltare, dar avantajele decurg adesea tocmai din rezultatele cercetării, exploatarea unor patente, licenţe, drepturi de autor şi firmele privilegiate pot avea interese să se menţină în vârful tehnologiei şi să ofere produsele cele mai cerute pe piaţă.

9.3.1. Preţurile discriminatorii constau în diferenţierea de preţuri pentru acelaşi produs sau produse similare, având acelaşi nivel de cost, în raport cu diferite zone geografice, pieţe diferite, în acest fel firma privilegiată sporindu-şi profitul total.

Cele mai obişnuite modalităţi de separare a pieţelor şi promovare a discriminării o constituie barierele în calea informaţiei, pieţele externe fiind supuse unui astfel de tratament. Deseori, o firmă mare are o poziţie de monopol numai pe pieţele externe şi se află în raporturi de concurenţă pe piaţa internă.

A doua formă de separare o constituie crearea unor pieţe diferite ca tip, de exemplu, cererea de lapte proaspăt şi cea de lapte pentru industrializare.

Separarea preţurilor poate fi obţinută în raport cu cererea sezonieră şi la anumite ore de vîrf pentru energie electrică, telefonie, servicii turistice.

Adeseori separarea rezultă din caracteristici speciale ale ofertei. Serviciul de asistenţă juridică, serviciul medical se pretează la segregări importante de preţ în funcţie de client. Serviciile medicale, neputând fi suficient de adaptabile şi substituibile pot ocaziona cu predilecţie astfel de segregări. La fel se prezintă piaţa construcţiilor în zone rezidenţiale.

9.3.2. Competiţia monopolistă. O teorie a competiţiei monopoliste a fost dezvoltată de E. H. Chamberlin în 1933.

Modelul conţine ipotezele competiţiei perfecte, dar se admite faptul că productorii au produse diferenţiate, sau astfel spus producţia ramurii nu este omogenă, ci diferenţiată. Majoritatea produselor alimentare se pretează la această manevră, fiind plasate diferit şi diferenţiat în raport cu serviciile oferite, evident, însoţite de preţuri diferite.

Diferenţierea produselor permite unor ofertanţi ca prin particularizare să-şi asigure clienţi fideli şi dacă producătorul ridică preţul el nu-şi va pierde toţi clienţii, aşa cum putem presupune că s-ar întâmpla în cazul competiţiei perfecte. Putem vorbi de o ataşare de marcă a unor clienţi.

Modelul echilibrului în piaţa pefectă implică acceptarea tezei lui L. Walras potrivit căruia competiţia se desfăşoară pe baza mişcărilor de preţ. În cazul competiţiei monopoliste, de regulă, lupta se dă cu alte mijloace cum sunt mijloacele promoţionale foarte diverse (de la simple mesaje promoţionale, ambalaje, la promovarea, prin premii acordate la întâmplare).

În termenii echilibrului monopolului prezentat în figura 9.2. sporirea cantităţii oferite nu constituie un mijloc de luptă. Deseori în practica monopolurilor ofertarea suplimentară, peste punctul de echilibru este o armă pentru a reduce şansele de intrare ale potenţialilor competitori.

9.3.3. Echilibrul pe termen lung. Atât timp cât firma privilegiată va obţine un profit suplimentar vor exista firme care-şi vor orienta activitatea spre aceste zone atrăgătoare. Dacă vom accepta ipoteza că cererea totală pentru produs raportată la un preţ mai ridicat de monopol, nu se va schimba, atunci rezultă că cererea firmei monopoliste va avea acelaşi curs, atâta timp cât nu apar competitori. Curba de cerere se va mişca, va

translata spre dreapta pe măsură ce vor intra firme noi şi se va atinge punctul de echilibru corespunzător liberei concurenţe.

În figura 9.4. curba de cerere este tangentă la cea a costului mijlociu şi profitul de monopol dispare în orizontul unei perioade suficient de lungi, prin shimbarea raporturilor de forţă pe piaţă.

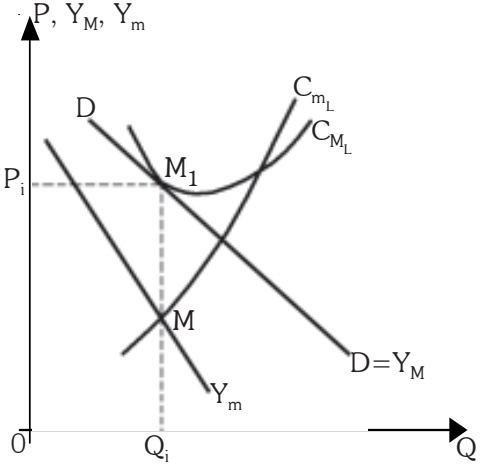


Figura 9.4. Echilibrul în condiţiile competiţiei monopoliste pe termen lung. *Curba de cerere va fi tangentă la cea a costului mijlociu pe termen lung datorită firmelor care caută profitul înalt de monopol, dacă vom considera o perioadă lungă de timp. Monopolul îşi pierde, în acest orizont, supraprofitul, dacă noile firme intrate au reuşit să-şi asigure o cotă de piaţă semnificativă. Preţul se aşează la nivelul Pi determinat de intersecţia costului marginal cu încasarea marginală. Virtual orice poziţie monopolistă se destramă dacă nu sunt condiţii pentru conservarea acesteia.*

Pentru situaţia concretă a României modelele prezentate au relevanţă mai scăzută, deoarece majoritatea firmelor mari sunt deţinute public şi scopul managerilor diferă substanţial de cel al celor dintr-o economie de piaţă. Păstrarea unor relaţii „amicale" cu sindicatele, ceea ce conţine un impuls pentru păstrarea unui nivel de atragere de personal peste nivelul care poate fi suportat de portofoliul de comenzi şi menţinerea unor niveluri salariale mai ridicate decât permit rezultatele firmei monopoliste, sunt manifestări discreţionare obişnuite.

Raporturile de concurenţă nu presează asupra portofoliului de ofertă. Doar concurenţa externă sau preluările de către capitalul străin oferă o altfel de perspectivă. În consecinţă, firmele româneşti cresc preţurile şi beneficiază de toate avantajele situaţiei dominante pe piaţă până când nu apar competitori străini. Nivelul alocării de fonduri pentru cercetare-dezvoltare este de regulă insuficient pentru a putea măcar păstra poziţiile deţinute pe piaţa internă.

Atitudinea de tolerare a productivităţii reduse care rezultă din slaba motivare este numai aparent în favoarea salariaţilor. Amânarea luării unor

decizii de restructurare nu face decât să agraveze decalajul de productivitate şi să diminueze şansele de redresare, în paralel cu o scădere a valorii de piaţă a firmelor gestionate în regim de supravieţuire şi suficienţă.

Dacă modelul comun de dominaţie monopolistă este dezavuat pentru faptul că alocarea optimă a resurselor este pertubată şi preţul depăşeşte costul marginal aşa cum a rezultat din figurile 9.2. şi 9.3., în situaţia concretă din România firmele de stat au beneficiat de o amânare nejustificată a restructurării, generându-se venituri pe seama unor credite bancare imposibil de rambursat, care sunt acum plătite din buzunarul contribuabililor.

9.4. Interdependenţe oligopolice

În cele mai numeroase situaţii raporturile de piaţă sunt influenţate de poziţia dominantă a câtorva mari producători, în care fiecare firmă deţine cote bazându-şi oferta pe diferenţierea produselor şi limitarea fenomenelor de substituire. Într-o astfel de situaţie fiecare firmă luată în parte este obligată să ia în calcul evoluţia şi ofertele producătorilor concurenţi.

Descrierea şi modelarea interdependenţei oligopolice a condus la luarea în considerare a faptului că fiecare actor dintr-o astfel de piaţă va urmări modificările de preţ şi volum ale competitorilor. Au fost dezvoltate două modele, cel al împărţirii pieţei şi al firmei dominante în ramură.

9.4.1. Curba frântă de cerere descrie o situaţie de firmă, care concurează cu alte produse similare ale competitorilor din ramură. Firma oligopolică îşi bazează poziţia pe elemente noi, diferite de concureţa prin preţ. O firmă de acest fel ştie din experienţă că ridicarea preţului îi va diminua cota de piaţă aşa încât este foarte atentă să nu aibă o poziţie defavorizată în raport cu rivalii.

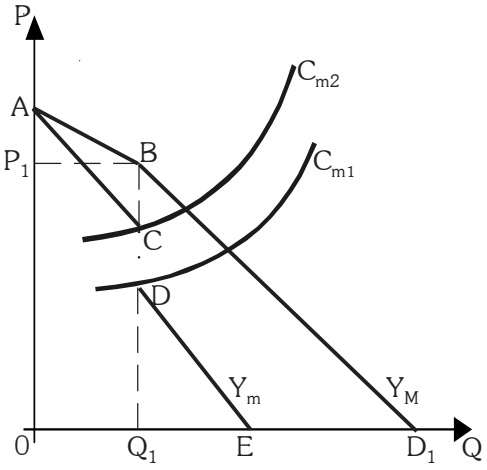


Figura 9.5. Curba frântă de cerere în cazul concurenţei oligopolice. *Firma care şi-a diminuat preţul va înregistra o sporire a cotei de piaţă, beneficiind de o elasticitate mai mare a cererii, aşa cum arată segmentul de dreaptă AB. Ceilalţi competitori care nu şi-au modificat preţul vor fi confruntaţi cu o curbă de cerere BD_1, mai inelastică.*

Pentru simplificare vom proceda, ca în figura 9.5, la descrierea unor curbe, de cerere a doi competitori (mai importanți) dintre care unul și-a scăzut prețul de ofertă și celălalt înregistrează o pantă a prețului mai abruptă. Menținerea prețului la nivelul inițial îi va ocaziona celei de-a doua firme scăderea cotei de piață deținută și, implicit, o diminuare a forței de competiție.

Încasarea marginală Y_m este corespunzătoare prețurilor de vânzare diferite, astfel că pe intervalul CD se înregistrează o discontinuitate. Menținerea unor prețuri neschimbate și a scării corespunzător mai reduse de ofertă îi va ocaziona oricărei firme care a optat pentru prețuri constante o creștere relativă de costuri marginale corespunzător curbei C_{m2}.

În fapt, pe piață rămân mai multe produse similare, diferențiate de marcă, imagine de produs, ceea ce permite firmelor cu politică rigidă de preț să-și păstreze o parte importantă din cota pieței. O astfel de situație n-ar fi posibilă fără diferențierea produselor și promovarea imaginii de firmă sau de produs, adică în condiții de concurență perfectă.

Adeseori oligopolurile angajează competiția în alte domenii decât prețul. Excesul de capacitate de producție este un factor favorizant pentru menținerea prețului, deoarece firmele înregistrează cote reduse de profit, iar scăderea pieței le-ar pune în situația să înregistreze pierderi.

Armele predilecte ale competiției oligopolice includ diferențierea produselor prin mesaje promoționale de marcă, ambalare, segmentare a ofertei în raport cu veniturile clienților și, frecvent, cu servicii post-vânzare. Cu ajutorul acestor instrumente, firmele își asigură o poziție privilegiată pe un anumit segment de piață sau afinitate față de marcă sau firmă, bazate pe diferențele reale sau sugerate, în privința calității, ambalajului, serviciilor post-vânzare.

9.4.2. Cartelarea semnifică împărțirea explicită sau tacit acceptată a pieței între competitori. Interdicțiile legale cu privire la fuziuni sau împărțirea pieței conduc firmele oligopolice spre înțelegeri tacite sau adeseori secrete, ținta acestor înțelegeri secrete între firmele oligopolice este să asigure participanților privilegii similare cu cele ale monopolului. Adesea privilegiile se exercită sub forma restrângerii ofertei și creșterilor de prețuri. Practicile monopoliste generează profituri suplimentare și o lezare a intereselor consumatorilor și în astfel de cazuri.

O.P.E.C. este un cartel al producătorilor de petrol care a convenit asupra cotelor de extracție la țiței și indirect a prețului unic de vânzare. Din multe puncte de vedere O.P.E.C. se comportă ca un cartel de firme interne

operând într-o anumită ramură industrială sau pe piaţa internaţională. Interesele membrilor sunt, cel mai adesea, de a-şi spori cota de producţie sau extracţie şi înţelegerile sunt frecvent încălcate. Excesul de ofertă conduce la o diminuare a preţului de vânzare şi la renegocierea cotelor de extracţie, dar interesele comune au permis organizaţiei să supravieţuiască.

9.4.3. Modelul firmei dominante. Adeseori raporturile de piaţă cunosc ramuri dominate de o firmă, dar în care activează un număr de firme mai mici. Firma dominantă stabileşte preţurile, care reprezintă apoi reperul firmelor mai mici, acestea din urmă se aliniază preţului etalon oferit de firma dominantă.

Raporturile de piaţă sunt dominate de curba costului marginal al firmei privilegiate şi cea a încasării sale marginale ca în figura 9.6.

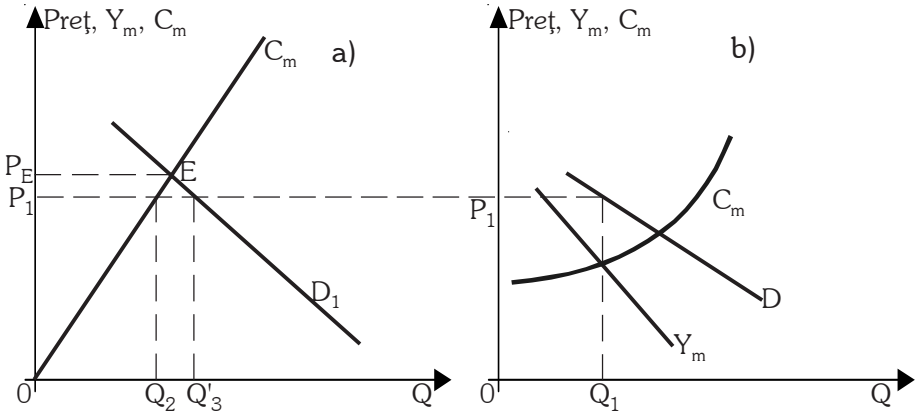


Figura 9.6. Modelul firmei dominante. *Nivelul preţului şi al volumului ofertei este determinat de intersecţia costului marginal şi încasării marginale a firmei dominante (cadrul b) al figurii). Firmele mai mici înregistrează costuri mai mari şi nivelul intersecţiei curbei ofertei agregate cu cererea ar determina un preţ mai mare. În fapt, oferta firmelor mici însumând Q_2 se conjugă cu nivelul ofertei firmei dominante şi astfel se asigură echilibrul global al pieţei, în Q_3.*

Aşa cum rezultă din figură, alocarea resurselor este ineficientă, firmele mici având de trecut bariere la intrarea pe piaţă. Oferta totală poate fi modificată dacă firmele mici reuşesc să-şi depăşească handicapul costurilor individuale mai mari. Pe termen mai lung este probabil ca firmele mici să penetreze piaţa şi să erodeze puterea firmei dominante.

9.5. Alte ţinte ale firmelor mari

Maximizarea profitului a fost considerată în modelele competiţiei perfecte scopul oricărei firme (mici) nevoite să supravieţuiască în condiţii de competiţie. Firmele mari cu producţie diversificată, cel mai adesea gestionate de specialişti neproprietari au alte scopuri nemijlocite decât maximizarea profitului. Au fost dezvoltate, în consecinţă, alte modele care să răspundă nevoilor de gestiune cu ajutorul tehnocraţilor.

Modelele manageriale asumă ipoteza că tehnocraţii urmăresc alte scopuri, alături de maximizarea profitului. Cele mai comune modele se dezvoltă pornind de la scopuri de sporire a cotei de piaţă deţinută de firmă, complexitatea corporaţiei, gradul de diversificare a afacerilor şi, foarte adesea, rata de creştere, implicit proporţia investiţiilor şi legat de acestea sporirea valorii de piaţă a acţiunilor.

Toate aceste modele acceptă că este necesară asigurarea unui nivel minim de profit, pentru a putea atinge celelalte scopuri. Adesea obţinerea unui minim de profit este o condiţie pentru menţinerea încrederii acţionarilor în investiţia lor.

9.5.1. Modelul maximizării vânzărilor este aşezat pe ipoteza unui privilegiu durabil al monopolului şi manifestarea interesului firmei avantajate pentru menţinerea poziţiei dominante pe piaţă şi crearea unor bariere consistente în calea pătrunderii competitorilor.

Alteori, maximizarea vânzărilor este asociată comportării unor firme publice, care doresc să diminueze pe de o parte sarcina fiscală şi să ofere produse la preţuri cât mai reduse, menţinând vânzările aproape de nivelul la care costul mijlociu este egal cu preţul de vânzare.

Adeseori firma privată combină două ţinte, maximizarea vânzărilor şi asigurarea unui nivel minim de profit, ceea ce înseamnă acceptarea unei constrângeri suplimentare.

O variantă a maximizării vânzărilor o constituie atingerea nivelului maxim de încasări care este compatibilă adesea cu asigurarea unui nivel acceptabil de profit.

Nivelul de producţie Q_4 (din figura 9.7) se mai numeşte şi gestiune la echilibru deoarece firma nu înregistrează profituri sau pierderi. Gestiunea la echilibru este impusă deseori firmelor publice cu ofertă de servicii sau care au monopol natural (poştă, distribuirea energiei electrice ş.a.)

Modelul maximizării vânzărilor supus restricţiei asigurării unui profit minim se bazează pe ipoteza existenţei unor costuri fixe de proporţie redusă sau neglijabile, care au corespondent în realitatea doar a unor servicii mici

consumatoare de capital fix. Evoluția traiectoriei profitului total va fi marcată de zone de pierderi, dacă se înregistrează costuri fixe mai importante.

O problemă nerezolvată a modelului este determinarea modelului de producție optim și, de asemenea, ce anume determină nivelul minim acceptabil al profitului.

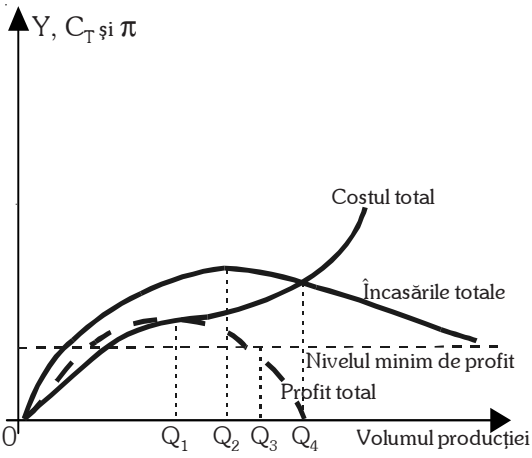


Figura 9.7. Modelul maximizării vânzărilor. *Evoluţia costului total permite obţinerea de profit, potrivit acestui model, chiar la o ofertă foarte scăzută. Gestiunea afacerilor permite oferte la nivelul Q_1 care este neinteresant, Q_2 – un nivel care-i permite maximul de încasări, nivelul Q_3 care-i permite respectarea minimului acceptat de profit şi nivelul Q_4, nivel la care firma nu mai obţine profit, dar îşi asigură maxim de protecţie împotriva intrărilor de noi competitori, atât prin volumul mare de ofertă cât şi prin acceptarea unui preţ diminuat, neatrăgător pentru potenţialii competitori.*

9.5.2. Modelul comportamental ia în considerare faptul că structura organizațională a firmei influențează modul de luare a deciziei în funcție de țintele pe care și le fixează decidenții. Modelele comportamentale iau în considerare un proces de decizie care cântărește mai multe ținte urmărind obținerea unui compromis acceptabil pentru fiecare din grupurile de interese, reprezentate în mod obișnuit de directori, sindicate, acționari, stat.

Luarea deciziei este dependentă de accesul la informația disponibilă și de caracterul incert al evoluției economiei reale, în special a cererii pe piață, a nivelului general al productivității și veniturilor ș.a.

Firma este privită ca un sistem și modelul țintește să asigure un nivel satisfăcător de performanță în raport cu ținte specifice, adică, nivelul profitului, vânzările și cota de piață, rata rentabilității, rata de creștere și valoarea de piață a acțiunilor.

Cerința cea mai impotantă pentru utilizarea unui astfel de model este ca țintele multiple să fie compatibile, sau posibil de conciliat.

Nivelul de îndeplinire al ţintelor este influenţat de datele înregistrate de firmă în trecut şi de evoluţia probabilă a parametrilor de control, în viitor.

Dacă ţintele sunt uşor de atins este necesar să le fie sporită valoarea, nivelul acestora şi invers. Culegerea informaţiei şi judecarea unor alternative apropiate sunt condiţii indispensabile. Principial, se poate întotdeauna accepta că o afacere are întotdeauna alternative apropiate, iar crearea unora noi, permite reducerea nivelului de incertitudine şi ameliorarea parametrilor de eficienţă, rata rentabilităţii, valoarea prezentă netă ş.a.

Judecată în aceşti termeni o firmă va avea asigurate mai multe afaceri apropiate ca nivel de accceptare, diminuându-şi riscurile de eşec, costurile de abanon. Procedurile de căutare ţintesc niveluri satisfăcătoare, mai degrabă decât cele minimax (minimizare de cost sau maximizare de profit sau rentabilitate).

O altă trăsătură a modelelor comportamentale poate fi asociată cu noţiunea de slăbiciune organizaţională care defineşte capacitatea scăzută de conciliere a unor ţinte diferite sau concurente ale „asociaţilor". La polul opus se află situaţia când organizaţia are un grad ridicat de coeziune şi poate mobiliza resurse însemnate pentru atingerea unor ţinte comune fără costuri asociate (de exemplu premii de fidelitate pentru firmă, pachete de acţiuni acordate în condiţii de favoare directorilor ş.a.) mai mari decât efectele.

Procesele de negociere care sunt indispensabile în astfel de abordări presupun cercetări şi asistenţă specializată a consultanţilor psihologi, sociologi, manageri de resurse umane ş.a.

R e z u m a t

Noţiunea de monopol este adesea utilizată atribuindu-i-se un înţeles din limbajul comun, adică o firmă, fie ofertantă, fie cumpărătoare, care-şi asigură dominaţia pieţei. Accepţiunea originară a noţiunii este de unic ofertant pe piaţă. În realitatea cotidiană nu vom întâlni decât ocazional şi pasager astfel de situaţii. Numeroase situaţii asimilate celei de monopol crează avantaje firmelor competitoare şi stânjenesc concurenţa. Avantajul firmei mari, economiile de scară pe care le poate obţine sunt, cel mai adesea, incriminate că ar fi sursa unor daune. În fapt, pot fi observate şi manifestări de sens contrar care limitează ascendentul nemeritat al unor firme, între care divizarea, separarea gestionară a firmelor mari şi punerea unităţilor separate în poziţie de concurenţă, separaţia managementului de proprietate şi manifestarea unor interese manageriale mai blânde (neagresive) a directoratelor de firmă, procesele de substituire a produselor, mobilitatea forţei de muncă.

Asigurarea avantajelor „monopolului" este însoţită de procurarea unor beneficii pentru consumator sub forma preţurilor reduse în perioada de pătrundere sau consolidare a calităţii mai înalte, a diversităţii ofertei, care durează atâta timp cât se păstrează competiţia pe piaţă.

În principiu, abordarea subiectului trebuie să asigure cântărirea avantajelor şi dezavantajelor pe care le comportă tentaţia şi tentativele de asigurare a avantajului pe piaţă şi alocarea suboptimală a resurselor.

Modelele operaţionale se bazează pe observaţia că o firmă dominantă în ramură înregistrează preţuri descrescătoare, linia preţului fiind egală cu cea a cererii ramurii. Prin posibilitatea de a limita accesul concurenţilor firma privilegiată îşi poate asigura preţuri mai mari decât cele care ar rezulta în condiţii de acces liber, iar cantitatea ofertată este diminuată în raport cu regula intersecţiei costului marginal şi a încasării marginale (a cărei pantă este în cazul echilibrului monopolului de două ori mai mare decât în cazul concurenţei libere, ceea ce asigură supraprofit de monopol).

Principala formă de promovare a intereselor firmelor mari constă în ofertarea la preţuri deferenţiate, discriminatorii. Separarea pieţelor se sprijină pe barierele în calea informaţiei (pieţele externe fiind supuse unui astfel de tratament), segmentarea cererii şi încurajarea unor preferinţe şi nevoi diferenţiate sau exploatarea celor existente. Adeseori, separarea pieţelor rezultă din particularizarea unor servicii medicale, juridice, substituirea fiind dificilă în lipsa unor termeni cunoscuţi de comparaţie.

Între firmele mari cu avantaje de scară se dezvoltă aproape întotdeauna relaţii de rivalitate şi competiţie. Mijloacele de asigurare a privilegiilor sunt diverse; diferenţierea şi promovarea ataşamentului faţă de marcă, produs, sporirea cantităţii şi reducerea preţului unitar pentru a ridica bariere la intrarea în ramură (în calea unor potenţiali competitori).

Uneori firmele monopoliste ţintesc maximul de profit după regula intersecţiei costului şi încasării marginale, alteori îşi fixează ca ţintă maximizarea vânzărilor pentru a limita posibilităţile de pătrundere a unor firme noi în ramură.

În România, deşi firmele au privilegii de piaţă, slăbiciunea motivaţiei face ca directoratele de firmă să fie interesate de raporturi „amicale" cu sindicatele şi să

promoveze interesele funcţionarilor din organismele administrative care dispun numiri pe posturi, fixarea salariilor.

Dacă pe piaţă există mai multe firme mari operând în aceeaşi ramură se nasc raporturi oligopolice (un mic număr de firme care operează, rivalizează sau se înţeleg în secret sau tacit asupra preţurilor, împărţirii pieţei). În cazul competiţiei firmele vor opera diminuări de preţuri pentru a-şi spori cota de piaţă deţinută, altele vor prefera să se alinieze preţului unei firme mai puternice, care în fapt domină piaţa.

Adeseori firmele deţin un privilegiu care decurge din deţinerea publică a firmei şi consacrarea prin lege a monopolului acesteia. O astfel de firmă, dacă acţionează în mediu competiţional, supravegheat va opta deseori pentru gestiune „la echilibru" adică să nu înregistreze nici profit, nici pierderi şi să oferteze la preţuri şi în cantităţi convenabile pentru alegători.

Întrebări şi probleme

1. Revedeți noțiunile de monopol, bariere la intrarea pe piață, discriminarea prin prețuri, competiție monopolistă, interdependentă oligopolică, maximizarea profitului și a vânzărilor și gestiunea la echilibru;
2. Cifrele următoare reprezintă costurile și veniturile unei firme monopol:

Cantitate	Venituri totale	Costuri totale
1	100	70
2	180	110
3	240	115
4	280	135
5	300	226
6	300	360
7	280	560

   a) Calculați încasarea mijlocie, încasarea marginală, costul mijlociu și costul marginal;
   b) Reprezentați pe un grafic mărimile mijlocii calculate la punctul precedent și estimați nivelul profitului.

3. Costul total în situație de monopol este: $C_T = 0,1x^3 - 0,6x^2 + 0,4x + 27,6$, și

   încasarea mijlocie este: $Y_M = 10 - \frac{x}{2}$

   Să se calculeze nivelul maxim al profitului.

10. Piaţa financiară, dobândă, profit

10.1 Procesele de globalizare şi piaţa financiară în România

Globalizarea economiei este o consecinţă a reducerii sau desfiinţării barierelor în calea circulaţiei libere a capitalului, mărfurilor şi în limite mai restrânse, a forţei de muncă.

Destrămarea blocului ţărilor cu economie de comandă şi ideologie colectivistă, interesele de extindere a spaţiului controlat de ţările dezvoltate şi interesate de plasarea capitalului în ţările în tranziţie şi în curs de dezvoltare au creat premise pentru fluidificarea afacerilor transfrontaliere.

Transferurile financiare internaţionale devansează, în ritmuri foarte înalte, schimburile comerciale. Lester Thurow (1996) opinează că avantajele comparate ale diferitelor ţări încetează să se mai sprijine pe concentrarea de capital şi avantaje naturale. Înlesnirea transferurilor financiare, ieftinirea transportului, reducerea gabaritului unei game largi de produse şi protejarea drepturilor de autor permit ţărilor dezvoltate să folosească muncă relativ mai ieftină din ţările în tranziţie, să se apropie de consumator, investind în ţările de destinaţie a produselor şi utilizezând tehnologii performante în condiţii avantajoase atât pentru cesor cât şi pentru beneficiar. Într-un astfel de mediu de afaceri cei capabili să organizeze sau să stimuleze inovaţia, prin formarea de echipe complexe, motivate, prin promovarea competiţiei pot avea şanse superioare să se afirme.

În România crearea unor condiţii propice atragerii capitalului străin şi tehnologiilor avansate întârzie din cauza obstacolelor ideologice şi a insuficientei structurări socio-profesioanle. Întârzierea procesului de privatizare, în comparaţie cu ţările central europene, îi privează pe cei care au acces la decizia economică de o motivaţie strategică, de promovarea unor interese pe termen lung.

Instituţiile financiare autohtone, aflate încă sub povara unor obişnuinţe monopoliste, nu impulsionează avansul procesului reformei, ci în mare măsură îl încetinesc, practicând un sistem de intermediere costisitor, greoi şi paralizant pentru clienţi.

Dominate de penuria de lichidităţi instituţiile de intermediere financiară (bănci, companii de asigurare, fonduri de pensii, fonduri de investiţii) îşi pot impune cu uşurinţă condiţii împovărătoare pentru

partenerii de afaceri, fapt care grevează asupra procesului investiţional şi a accesului la lichidităţi necesare pentru derularea activităţii curente.

Inflaţia galopantă declanşată cu 7-8 ani în urmă şi încă temperată, parţial, cu instrumente monetare (dobânzi înalte, gestionarea masei monetare, rezervele obligatorii ale băncilor comerciale, ş.a.) nu permite utilizarea instrumentelor obişnuite de finanţare din ţările dezvoltate (obligaţiuni, lansarea de acţiuni, certificate de depozit), decât pe scară redusă şi numai de către câteva bănci şi de către Trezorerie. În aceste condiţii, nevoile de finanţare sunt acoperite în proporţie covârşitoare din credite bancare. Tabloul primeşte un contur mai clar dacă luăm în considerare faptul că firmelor controlate de stat li s-a interzis după reevaluarea din 1994 să-şi ajusteze valoarea patrimoniului la valoarea etalonului bănesc, ceea ce le împiedică să constituie rezerve proprii pentru investiţii, adecvate, pe seama amortismentelor. Autofinanţarea şi promovarea unei gestiuni autonome şi motivate au fost sacrificate pe altarul unor politici financiar-fiscale etatiste până în anul 1998 când s-a revenit asupra interdicţiei. Limitarea prin lege a cotelor de amortizare constituie şi aceasta o piedică în calea flexibilizării proceselor de finanţare şi a creării pieţei financiare.

Penuria de resurse financiare, care rezultă din gestiunea insuficient motivată a afacerilor îşi are sorgintea în eficienţa scăzută a întreprinderilor, în manevrele contabile de aranjare a unei rentabilităţi satisfăcătoare pentru firmele controlate de autorităţile de stat, cu intenţia de a conserva starea existentă.

Privatizarea „de masă" a adus transferuri formale ale titlurilor de proprietate, fără a trezi interese favorabile promovării eficienţei. Firmele care au distribuit certificate de proprietate în acţiuni îi tratează pe proprietarii de drept cu indiferenţă. Majoritatea firmelor care au intrat în programul de transfer gratuit nu plătesc dividende sau oferă sume simbolice şi ignoră interesele micilor acţionari. Costul acestui tip de obligaţie (finanţare), pentru firmele în cauză, este apropiat de zero.

Politica de finanţare mai mult sau mai puţin deliberat nerambursabilă prin băncile de stat (Bancorex, Banca Agricolă) de până în 1997 a perpetuat raporturi clientelare, interesele birocraţiei din administraţie şi a creat o importantă povară pentru cetăţeni – trecerea datoriilor nerambursate în sarcina contribuabilului.

Presiunea inflaţionistă care rezultă din producţia subvenţionată prin emisiune bănească neacoperită a băncii centrale şi a celor „comerciale"

se asociază acum cu obligaţiile de plată a datoriilor angajate, involuntar, de guvernele de după 1996 şi accentuează penuria de resurse de finanţare din surse interne.

Patrimoniul public gestionat ineficient după interese şi obişnuinţe proprii zonelor scăpate de sub controlul pieţei, în conţinut, în mod discreţionar este, în condiţiile reducerii izolării faţă de ţările dezvoltate, a apropierii de Uniunea Europeană, o povară pentru restul economiei; firme publice gestionate eficient (îndeosebi cele care au piaţă în exterior) firme mixte şi private şi întreprinderile mici şi mijlocii. Nevoile de finanţare ale acestei categorii de firme din urmă se confruntă cu penurie de capital, comportamente arogant monopoliste şi birocratice din partea băncilor româneşti, care exploatează penuria de capital de pe piaţă în folos propriu.

Finanţarea externă se loveşte de bariera neîncrederii şi a riscului pe care-l implică persistenţa sectorului gestionat discreţionar, incapabil să se modeleze cerinţelor economiei competitive şi supus tentaţiilor conservatoare şi aducătoare de pericole, deoarece ţintesc menţinerea structurilor etatist-clientelare.

Tendinţelor de globalizare a economiei, implicit al celor de apropiere de Uniunea Europeană li se dă, din perspectiva funcţionării pieţei financiare un răspuns inadecvat. Piaţa finaciară este necesar să ofere jaloane, criterii de eficienţă şi un control eficace asupra utilizării resurselor, dar aceasta rămâne în România fragmentată cu semnale echivoce, lipsite de putere de orientare şi ruptă de parametrii de eficienţă ai lumii afacerilor. Multitudinea de costuri de finanţare în funcţie de sursă, de raporturile clientelare, face dificilă o operaţie de întocmire a planului de afaceri. Tentaţia de a apela la formele comode de gestiune, care au funcţionat decenii se perpetuează în forme puţin modificate şi azi şi este mai atrăgătoare decât însuşirea unui management financiar competitiv.

Este, totuşi, posibil şi probabil că interesele favorabile reformei atât din interior cât şi din exterior să se impună deoarece sunt concordante cu sporirea eficienţei şi a nivelului general de bunăstare. O schimbare de substanţă nu poate rezulta însă numai din domeniul financiar, ci în concertare cu activitatea de producţie, cu serviciile cerute într-o economie descentralizată, competiţională.

10.2 Rentabilitatea internă se referă, de obicei, la o firmă, alteori la o afacere (sau întreprindere) şi exprimă o formă de exprimare a eficienţei, adică o comparaţie între efect şi efort. Rentabilitatea internă oferă o

reflectare parțială a eficienței. Capacitatea de reflectare a indicatorului depinde de acuratețea cu care sunt evaluați cei doi poli ai rentabilității, rezultatele (exprimate, de obicei, în forma profitului brut, adică înainte de impozitare) și efort sau cheltuielile sau resursele angajate, exprimate de regulă în firmele publice, dar nu numai, sub forma costurilor de operare la care se adaugă amortismente, cheltuieli generale. Această formă parțială de exprimare a eficienței poartă denumirea de profitabilitate.

Profitabilitatea este un instrument necesar de analiză financiară, dar totuși insuficient pentru a reflecta eficiența utilizării resurselor angajate în afaceri. Cea mai importantă scăpare o reprezintă neevidențierea corectă a costului capitalului.

De regulă, în firmele deținute public reflectarea costului capitalului se mărginește la dobânzile la creditele bancare introduse în costuri și, în proporții neînsemnate, dividende plătite acționarilor, după încheierea bilanțului. Prin proporția foarte redusă a plății de dividende și a investițiilor nete de capital (provenite din profit net, după plata impozitelor) se poate considera că firmele publice nu-și onorează obligațiile față de proprietari și calculele de rentabilitate sunt irelevante.

O influență notabilă asupra operațiilor de evaluare a eficienței o exercită intervenția abuzivă a organismelor guvernamentale, care au împiedicat firmele controlate de stat să-și reevalueze patrimoniul contabil în corespondență cu evoluția inflației. În acest fel firmelor li s-au creat premise de umflare a profitabilității și a sarcinii fiscale și diminuarea drastică a posibilităților de a asigura garantarea unor credite, obținute onest, de la băncile comerciale.

În privința capacității indicatorului profitabilitate de a-și valida potențialitățile s-a produs o alterare substanțială a acestuia, sporind gradul de risc financiar în mediul de afaceri românesc și accentuând neîncrederea partenerilor externi în soliditatea firmelor care sunt potențiale oferte de vânzare pe piață, în condițiile privatizării.

Mărimea profitului, calculată și gestionată în felul pe care l-am descris în temele 6 și 7 depinde atât de prețul de vânzare unitar, stabilit de regulă de către piață, dar și de volumul vânzărilor și de costurile fixe și variabile, care sunt la rândul lor influențate de capacitatea managerială a firmei și de condițiile de pe piață. Profitabilitatea internă reflectă cu precădere nivelul eficienței tehnologice și manageriale interne și neglijează aspectele financiare care privesc costul capitalului, evoluția cotației bursiere a acțiunilor și în condițiile unei economii cu piață financiară consolidată oglindește doar acea

parte a finanţărilor care se asigură prin îndatorare (credite bancare pentru goluri ale capitalului de lucru, sau circulant şi emisiunea de obligaţiuni).

Abordările operaţionale ale rentabilităţii conţin doi termeni ai indicatorului, profitabilitatea, raportul profit brut – cifră de afaceri, exprimată în costuri de producţie şi viteza de rotaţie a capitalului calculată ca raport între cifra de afaceri exprimată ca mai înainte şi capitalul propriu.

$$\text{Rentabilitate} = \frac{\text{Profit brut}}{\text{Cifra de afaceri}} \times \frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Capital propriu}} \quad (10.1)$$

Cea de a doua componentă a indicatorului rentabilitate, viteza de rotaţie a capitalului devine importantă, mai ales, pentru firmele private care, deocamdată, sunt singurele obligate să suporte costul capitalului.

O formă simplificată de exprimare a costului capitalului este mărimea dobânzii bancare. În condiţiile României această simplificare este justificată de faptul că majoritatea finanţărilor externe firmei sunt obţinute din credite bancare. Firmele private trebuie să acorde, însă, atenţie vitezei de rotaţie a capitalului deoarece nu beneficiază de finanţare gratuită, liberă de obligaţia de a restitui creditele bancare, de a plăti dividende acţionarilor şi, într-o formă puţin mascată, de avantajul vremelnic de a constitui provizivioane diminuate artificial, rezerve destinate pentru refacerea stocului de echipamente, maşini, clădiri, etc.

Sporirea vitezei de rotaţie a capitalului permite oricărei firme creşterea volumului de profit raportat la acelaşi capital utilizat. Diferenţa dintre capitalul utilizat şi cel propriu este provenită din îndatorare şi compensarea costurilor legate de aceste operaţiuni se face prin dobânzile plătite creditorilor*, care se includ în costuri şi deci sunt reflectate şi în indicatorul de profitabilitate. De aceea, indicatorul de rentabilitate internă este potrivit să se raporteze la capitalul propriu al firmei.

Aceeaşi preocupare pentru valorificarea patrimoniului propriu poate fi evidenţiată prin raportul dintre capitalul de lucru sau circulant şi capitalul propriu (total). Sporirea valorii acestui raport ocazionează o creştere a eficienţei, ştiut fiind că imobilizările, asimilabile costurilor fixe, definite în capitolele 6 şi 7 pot genera o masă variabilă de vânzări şi o diminuare a costului capitalului inclus în unitate de produs.

$$\text{Structura capitalului} = \frac{\text{Capital de lucru, circulant}}{\text{Total capital propriu}} \quad (10.2)$$

* Care sunt, aşa cum am arătat în paragraful 10.1, foarte diferite şi irelevante pentru corporaţii într-o piaţă financiară fragmentată.

Sporirea valorii acestui raport se poate obține pe seama alegerii unui câmp de activitate favorabil. În comerțul cu alimente perisabile durata în zile a unui circuit, bani – marfă vandalbilă – bani nu poate depăși câteva zile, iar viteza de rotație a capitalului într-un magazin cu autoservire, foarte ridicată, poate permite diminuări de prețuri și atragerea unei clientele numeroase, procese favorabile sporirii eficienței utilizării capitalului propriu.

În țările dezvoltate cu economie competitivă furnizorii acordă amânări de plată a facturilor suficient de lungi pentru ca negustorii să-și poată fixa capitalul propriu doar în imobilizări, clădiri, echipamente comerciale și plata salariilor, a altor obligații.

Forma tipică de diminuare a duratei unui circuit este pentru o firmă de prelucrare să-și amelioreze tehnologiile, să-și sporească nivelul de organizare și să-și creeze raporturi parteneriale cu furnizorii și clienții, să-i cointereseze și motiveze în livrări și plăți prompte, servicii de calitate.

Întreaga activitate managerială se ghidează după criteriul eficienței exprimată satisfăcător de rata rentabilității. Totuși rentabilitatea internă, exprimată prin luarea ca bază de calcul a capitalului propriu, evidențiat în contabilitate, este insuficientă pentru a exprima eficiența financiară în lumea modernă.

Principalele neajunsuri ale judecării eficienței unei afaceri cu ajutorul rentabilității interne se leagă de utilizarea valorii contabile a elementelor de patrimoniu, în primul rând a capitalului propriu al firmei. Reflectarea poate fi viciată dacă valoarea de piață a patrimoniului diferă semnificativ în evidența contabilă față de valoarea acțiunilor cotate sau necotate la bursă. Orice diferență importantă de evaluare a patrimoniului conduce la erori evitabile în cazul utilizării unor instrumente de analiză, ancorate de valoarea de piață.

Un exemplu care să ilustreze o astfel de eroare poate fi utilizarea în calcule de rentabilitate, a unor proiecte, a valorii contabile mai mici decât cea de piață sau în situația inversă când valoarea contabilă este mai mare decât cea de piață și se poate ajunge la acceptarea unor proiecte neviabile.

Rentabilitatea internă este nesatisfăcătoare și din perspectiva faptului că nu reflectă satisfăcător costul capitalului angajat în proiecte și costul comparat al acestora.

În practica afacerilor rentabilitatea rămâne, în condițiile contemporane, un indicator parțial și care este util dacă se operează înregistrări contabile de dinamică economică, de ajustare a patrimoniului în raport cu valoarea de piață a acestuia.

Chiar dacă rentabilitatea medie constituie suportul pentru aşteptările oamenilor de afaceri, practica financiară modernă se axează pe utilizarea valorii prezente nete.

10.3 Valoarea prezentă netă* este un instrument de analiză mult mai elaborat. Avantajele acestuia constau în reflectarea unor conexiuni esenţiale pentru o abordare de afaceri.

Valoarea prezentă netă permite judecăţi de oportunitate a unei afaceri pe baza conexiunilor între fluxul de încasări nete (după ce au fost scăzute costurile curente de operare din valoarea vânzărilor) în comparaţie cu investiţiile, costul capitalului, costul comparat, putându-se lua în calcul influenţa costului riscului, a creşterii economice ş.a.

10.3.1 Construcţia indicatorului valoare prezentă netă se bazează pe procesele de actualizare.

În conţinut, actualizarea înseamnă reflectarea diferenţei de apreciere pe care un întreprinzător sau un consumator o acordă unei sume de bani lichide, disponibile în prezent şi sumele de bani care vor fi accesibile, disponibile în viitor.

Primul pincipiu financiar care rezultă din preferinţa pentru lichidităţi este că un leu prezent valorează mai mult decât acelaşi leu (eliminând influenţa inflaţiei) în viitor.

Operaţionalizarea acestui principiu financiar se obţine cu ajutorul factorului de actualizare.

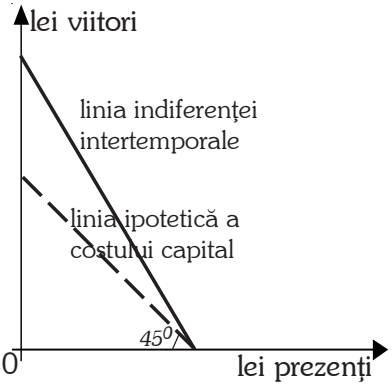


Figura 10.1 Linia indiferenţei intertemporale sau factorul de actualizare. *Între linia întreruptă aflată la 45^0, cu o pantă a tangentei 1 şi linia indiferenţei intertemporale (linia continuă) se interpune dobânda sau costul capitalului. Astfel panta liniei indiferenţei intertemporale este egală cu $1+i$.*

* O prezentare detaliată, conţinând cele mai importante conexiuni poate fi găsită, în limba română, în: Sonea, Şt., *Evaluarea şi finanţarea afacerilor*, Editura Cărţii de Ştiinţă, Cluj, 1997.

Factorul de actualizare permite transferul, acceptabil pentru ambii parteneri, de resurse financiare dintr-o perioadă în alta. O persoană care economiseşte bani este dispusă să-i împrumute unui întreprinzător, dacă i se oferă o compensaţie numită costul capitalului. Astfel, resursele financiare pot fi transferate fără piedici, fapt care rezultă şi din linia dreaptă a indiferenţei intertemporale. Să reamintim că substituirea factorilor de producţie urmează o curbă convexă faţă de origine semnificând o descreştere a utilităţii factorilor pe măsură ce sporeşte consumul din fiecare. Utilitatea banilor este constantă indiferent de sumă, tocmai datorită posibilităţilor foarte largi de transfer între persoane cu averi diferite.

10.3.2 Curba oportunităţilor de afaceri descrie aşezarea în ordine descrescătoare a eficenţei, a oportunităţilor de afaceri. Descreşterea eficienţei pe măsura sporirii volumului de activitate al firmei a fost denumită legea tendinţei de scădere a eficienţei, într-un capitol anterior.

Pentru fiecare investitor, chiar dacă dispune de o informare largă, cu privire la disponibilităţile de afaceri pentru domeniul său, pe o perioadă scurtă, de obicei, de cel mult un an, posibilităţile de plasament atrăgător sunt limitate şi au niveluri diferite de eficienţă.

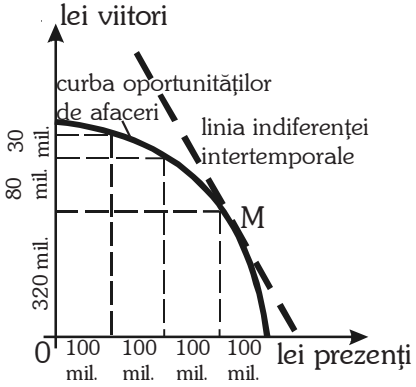


Figura 10.2 Curba oportunităţilor de afaceri. *Fiecare sumă nou investită permite obţinerea unui venit din ce în ce mai scăzut. Există un nivel al oportunităţilor de investiţii care asigură un nivel egal de eficienţă (rentabilitate) cu nivelul costului capitalului. Depăşirea acestui volum aduce întreprinzătorului pierderi, aşa cum rezultă din trasarea unei linii (întrerupte), de indiferenţă. Punctul de tangenţă M indică volumul până la care investiţiile sunt oportune, deoarece panta tangentei curbei oportunităţilor de afaceri este egală cu rata dobânzii sau costul capitalului.*

Curba oportunităţilor de afaceri reprezintă o sugestie de principiu a disponibilităţilor de plasament. Această curbă diferă de la o ramură la alta, de la un segment de cerere ţintă la altul şi variază în funcţie de modificarea gustului consumatorilor, implicit de mărimea veniturilor obţinute, de starea economiei ş.a.

Majoritatea managerilor cu experienţă investesc în programe care să le asigure, în perspectivă, posibilităţi de plasament rentabil. În mod obişnuit activitatea aceasta este organizată într-un departament de cercetare-dezvoltare care se concentrează pe crearea de produse noi. Firmele mici aflate sub presiunea competiţiei se specializează adeseori pe obţinerea de produse noi, pe când firmele mari preferă să preia, contra unei compensaţii corespunzătoare creaţia primelor şi să o transpună în proiecte, să conceapă tehnologii eficiente de fabricaţie, să adapteze produsele gustului clienţilor ţintă, să testeze noile modele şi să organizeze campania de introducere a produsului pe piaţă.

Având la bază o abordare strategică firmele reduc constrângerile impuse de mediul de afaceri conferind acestuia o cotă mai redusă de risc, dar limitând accesul firmelor noi pe piaţă.

10.3.3 Calculul valorii prezente nete se sprijină pe factorul de actualizare şi corelaţiile dintre investiţie şi costul capitalului şi al riscului pe de o parte şi încasările nete, aşa cum au fost definite mai sus, pe de cealaltă.

Actualizarea este un proces de ajustare, de natura celui sugerat în figura 10.1, care se bazează pe factorul de actualizare:

$$F_a = \frac{1}{1+i} \quad (10.3)$$

unde F_a – factor de actualizare,

i – rata dobânzii sau costul capitalului

Deoarece banii au valoare diferită în raport cu momentul în care devin disponibili pentru tranzacţii, adică lichizi, este necesară utilizarea unor ajustări pe baza factorilor de actualizare. Astfel, o sumă de care am dispune în viitor, are o valoare mai mică decât banii lichizi în prezent. Echivalarea intertemporală se asigură prin aplicarea factorului de actualizare, F_a.

De exemplu, încasarea unei facturi cu o întârziere de şase luni va comporta o diminuare a sumei încasate cu dobânda pe care firma furnizoare trebuie să o plătească băncii pentru a-şi completa golul de capital de lucru. Dacă suma de încasat este de 100 milioane lei şi dobânda în expresie nominală este de 37%, pentru şase luni. valoarea prezentă a sumei (V_p) va fi:

$$V_p = \frac{100}{1,37} = 72,99 \text{ milioane lei}$$

Actualizarea încasării viitoare, utilizând dobânda nominală, corectează şi influenţa inflaţiei. În mod obişnuit indicele dobânzii reale i_r se calculează ca raport între indicele dobânzii nominale (i_n) şi indicele preţurilor (I_p).

$$i_r = \frac{i_n}{I_p} \quad (10.4)$$

De exemplu, dacă dobânda nominală este de 37% pe şase luni şi se asociază cu o inflaţie de cca 15% pe aceeaşi perioadă de timp, dobânda reală va fi:

$$i_r = \frac{1{,}37}{1{,}15} = 1{,}19 \text{ , adică 19\%}$$

În condiţii de inflaţie galopantă (exprimată cu două cifre, adică de peste 10%) calculele de actualizare prezintă un interes mai redus din cel puţin două motive; mai întâi inflaţia galopantă este o consecinţă a unei economii bolnave, marcate de instabilitate, fluctuaţii ale indicelui preţurilor, recesiune economică, apoi, o economie marcată de inflaţie cere să se aplice calcule de cost al riscului. Menţionăm şi faptul că riscul provenit din inflaţie nu se asociază unor cote ridicate de rentabilitate izvorâte din inovaţie, ci unor costuri de risc necompensate. Atitudinea obişnuită a investitorilor în astfel de situaţii este să se orienteze spre plasamente pe termen scurt (sub şase luni) sau să-şi amâne investiţiile consistente, sau să caute alte medii de afaceri, atrăgătoare.

Dacă ne raportăm la condiţii normale, cu o inflaţie de 1-2% şi o dobândă de 5-7% anual, operaţiunile de actualizare se pot întinde pe perioade mai lungi de un an. Transferurile intertemporale operate de instituţiile de intermediere facilitează stabilizarea ratei dobânzii şi costului capitalului. Ca urmare rata de actualizare pentru anul al doilea va fi:

$$F_{a2} = F_{a1} \times \frac{1}{1+i_2}$$

în care F_{a1} şi F_{a2} sunt factorii de actualizare pentru anii 1 şi 2 şi
i_2 – rata dobânzii în anul 2.

Dacă rata dobânzii *i* se menţine relativ constantă în timp se poate scrie

$$F_{a2} = \frac{1}{(1+i)^2} \quad \text{(deoarece } i_1 = i_2\text{) şi corespunzător}$$

$$F_{a3} = \frac{1}{(1+i)^3}$$ şi aşa mai departe…

Valoarea prezentă pentru fluxul de încasări nete provenind din mai mulţi ani devine:

$$V_p = \sum_{j=1}^{n} \frac{Y_j}{(1+i)^j} \qquad (10.5)$$

în care: j = 1,2, …, n exprimă anii

Y_j = încasările nete corespunzătoare anilor 1, 2, …, n.

De exemplu, dacă o investiţie aduce încasări nete de 100 milioane lei şi dobânda este 10% anual, în următorii trei ani calculul de actualizare va însemna:

$$V_p = \frac{100}{1{,}1} + \frac{100}{(1{,}1)^2} + \frac{100}{(1{,}1)^3} = 90{,}91 + 82{,}64 + 75{,}13$$

$$V_p = 248{,}68 \text{ milioane lei}$$

Dacă s-au investit 200 milioane lei de către firmă şi vom presupune, pentru simplificare, că a fost scutită de plata impozitului pe profit, valoarea prezentă netă se calculează cu relaţia:

$$V_{pn} = -I_0 + \sum_{j=1}^{n} \frac{Y_t}{(1+i)^j} \qquad (10.6)$$

în care partea a doua a ecuaţiei este preluată din (10.5) iar I_o este investiţia iniţială.

Asumpţia că întreaga suma 200 milioane a fost cheltuită deodată, în momentul calculului are rareori corespondent în realitate, fapt care face necesară actualizarea sumelor investite în perioade anterioare, în etape diferite. Aşa de exemplu, dacă investiţia s-a efectuat în două tranşe, prima tranşă de 110 milioane, cu un an în urmă, şi costul capitalului rămâne neschimbat actualizarea sumelor investite impune utilizarea factorului de actualizare supraunitar $F_{as} = 1+i$. De exemplu, în cazul exemplului de mai sus valoarea prezentă a investiţiei *(Vpi)* va fi:

$$V_{pi} = 90{,}91\ (1 + i) + 100 = 200$$

10.3.4 Valenţele valorii prezente nete ca instrument de evaluare şi analiză a proiectelor sunt superioare termenului de recuperare din venit net.

$$\text{Durata în „perioade" a recuperării} = \frac{\text{Investiţia iniţială}}{\text{Venitul net anual}} \quad (10.7)$$

Principalele scăpări ale termenului de recuperare se referă la neglijarea costului capitalului şi neevidenţierea în întregime a rezultatului obţinut.

Valoarea prezentă netă, pentru cazul simplificat al dobândirii de venituri sigure (lipsite de risc), permite evidenţierea raporturilor între investiţia iniţială şi costul capitalului pe de o parte şi încasările nete, aşa cum au fost definite în acest capitol. Riscul unei erori de evaluare a proiectelor diminuează deoarece cu ajutorul indicatorului este reliefată conexiunea cu recuperarea investiţiei iniţiale, în condiţii de aplicare a factorilor de actualizare, adică de considerare a costului capitalului.

10.3.4.1 Conţinutul încasărilor nete prezintă importanţă pentru abordările de afaceri.

În această mărime sunt cuprinse, din considerente pragmatice, amortismentele sau provizioanele pentru refacerea stocului de echipamente, maşini, clădiri, brevete etc incluse în costuri, costul capitalului, concretizat în plata dobânzilor bancare, dividende sau investiţii din profit la nivelul aşteptat de acţionari ş.a.

Fiecare din aceste trei componente prezintă interes pentru gestiunea financiară, deoarece în condiţiile unei economii de piaţă funcţionale se pot opera modificări, sunt disponibile opţiuni care-i asigură administratorului şansa unei eficienţe mai ridicate.

Fixarea cotei anuale de amortizare sau a numărului normat de ani de funcţionare permite managerului să constituie rezerve de lichidităţi, în limitele pe care, eventual, legea le fixează, provizioane cu care se pot obţine înnoiri, schimbări rapide ale portofoliului de ofertă, atunci când piaţa o impune. Nu este de neglijat faptul că amortizarea accelerată reduce sarcina fiscală tocmai în perioada de consolidare a unei afaceri, sporind mobilitatea firmei şi stimulând inovarea şi dinamismul în afaceri.

Costul capitalului este exprimat sub forma obligaţiilor de plată a dobânzilor la credite şi, în ţările dezvoltate, la obligaţiuni care în perspectiva temperării inflaţiei se vor impune ca sursă ieftină de finanţare şi în România. Finanţarea prin îndatorare (îndeosebi prin obligaţiuni cu dobândă fixă) are avantajul că aceste costuri (dobânzile) se includ în costuri şi în acest fel diminuează obligaţiile fiscale. Proporţia finanţării prin

îndatorare (mai ieftină) este evidențiată și urmărită de firme tocmai pentru că oferă avantajul la impozitare.

În România ar putea începe să opereze un sistem de finanțare a capitalului de lucru, circulant prin intermediul utilizării cambiei ca mijloc de plată și finanțare. Acest instrument nu impune garanții materiale (mobiliare și imobiliare) și are costuri mai reduse, este mai operativ, asigură o fluidificare a afacerilor și oferă unele avantaje la impozitare.

Profitul brut este o mărime mai convenabilă pentru gestionarul afacerilor decât cel net deoarece îi permite opțiuni în privința repartizării profitului, în cazul când legea îi avantajează pe investitori. Alocarea de profit pentru investiții sporește satisfacția acționarilor și atunci când nu sunt facilități fiscale pentru investitori, deoarece dividendele sunt supuse unei duble impozitări. Mai întâi firma plătește impozit pe profit (25% din acesta, începând de la 1 ianuarie 2000 și impozit pe dividend în cotă de 5%, în România).

Alternativa o constituie obținerea de câștiguri din diferența de preț între momentul cumpărării și vânzării acțiunii, care se impozitează în cotă fixă raportată la valoarea tranzacției. De regulă, câștigul din diferența de preț este mai mare decât cel din plata dividendelor.

Rentabilitatea unei acțiuni se judecă cu raportul:

$$r_a = \frac{d + p_1 - p_0}{p_0} \qquad (10.8)$$

în care r_a = rentabilitatea acțiunii

d = dividendul anual plătit deținătorului acțiunii

p_1 și p_0 = prețul de vânzare și cumpărare al acțiunii

10.3.5 Regula valorii prezente nete este ca aceasta să fie nenegativă. Într-o piață eficientă, ferită de obstacole în calea circulației capitalului, a asigurării accesibilității informațiilor și dacă se permit costuri reduse ale tranzacțiilor valoarea prezentă netă tinde spre zero.

În condiții de creștere economică, de sporire a eficienței utilizării de ansamblu a patrimoniului se poate accepta ipoteza unui nivel superior al valorii prezente nete așteptate și, implicit, impus lumii afacerilor prin intermediul pieței, astfel încât acțiunile care se cotează sub nivelul așteptărilor (fixate în funcție de creșterea PIB) impun o revizuire de conduită a gestionarilor de fonduri.

Adesea se practică o ajustare a fluxului de încasări nete cu indicele de creştere a produsului naţional brut înlăturând, astfel, această sursă de echivoc şi alocare neraţională de resurse.

10.3.6 Valoarea prezentă netă a titlurilor cu termen de maturare sau răscumpărare se deosebeşte ca structură de calcul de cea a proiectelor de investiţii prin aceea că se adaugă formulei (10.6) valoarea actualizată de răscumpărare, iar formula de calcul devine:

$$V_{pn} = -I_0 + \sum_{j=1}^{n} \frac{Y_j}{(1+i)^j} + \frac{P_n}{(1+i)^n} \quad (10.9)$$

unde P_n reprezintă valoarea nominală a obligaţiunii sau certificatului;
n este termenul de răscumpărare

Unele obligaţiuni sunt perpetuităţii şi ca urmare orizontul, teoretic, infinit al lui n face ca valoarea de răscumpărare să fie o mărime neglijabilă.

10.4 Dobânda şi costul capitalului nu sunt identice decât în cazuri particulare. De regulă dobânda la credite bancare diferă substanţial de costul capitalului şi numai într-o ţară cu economie de îndatorare ca România* costul capitalului poate fi asimilat ratei dobânzii interbancare.

În S.U.A. proporţia cea mai importantă a finanţărilor o asigură fondurile de pensii, cu peste 50% din total, apoi societăţile de asigurări, fondurile mutuale şi abia apoi creditele bancare şi investiţiile private. Proporţia surselor de finanţare este, de altfel, importantă pentru fixarea jalonului costului capitalului.

Costul capitalului nu participă doar la operaţiunile de actualizare ci pătrunde în conţinutul judecăţii financiare constituind un jalon şi un cost comparat care participă la alegerea variantei de plasament.

Dobânda la credite, în România, în această perioadă şi costul capitalului, de regulă aliniat unor obligaţiuni sau certificate de trezorerie constituie atât un jalon de orientare a afacerilor dar şi un mijloc de influenţare a cursului acestora.

---

* Pentru o prezentare detaliată poate fi consultată Sonea, Şt.: *Macroeconomie* Editat de Univ. Tehnică din Cluj-Napoca, 1995.

O emisiune a Băncii Centrale numită obişnuit monetarizarea economiei contribuie la slăbirea presiunii asupra lichidităţilor şi la diminuarea dobânzii pe piaţă. Printr-un mijloc care nu ţine de structura şi resorturile interne ale economiei reale se poate obţine un curs ascendent al investiţiilor, al cumpărărilor de produse durabile, atâta vreme cât emisiunea monetară nu este percepută ca o ameninţare la adresa stabilităţii monetare.

Adesea, cel mai frecvent sporul de lichidităţi de pe piaţă este creat de băncile comerciale prin mecanisme pe care nu le explicăm în acest capitol. Rezultatul este acelaşi cu al emisiunii monetare a băncii de emisiune, dacă nu sunt depăşite anumite limite.

Rezultă că dobânda şi costul capitalului depind de raportul cerere / ofertă de lichidităţi de pe piaţă. Raportul dintre cererea şi oferta de lichidităţi se reglează însă în cea mai mare proporţie prin dobândă care este preţul capitalului şi care este „administrat" de Banca Naţională, prin intermediul diferitelor pârghii.

Nu poate fi ocolită o altă influenţă considerată deseori ca determinantă asupra costului capitalului şi anume sporul sau indicele produsului intern brut care reflectă sporul de eficienţă din economia naţională. Există, de altfel, indicii semnificative că în ţări ca Japonia cu creştere zero, dobânda este după informaţiile noastre de cca 0,5%, în S.U.A. cu creşteri susţinute şi durabile de 2-4% dobânda oscilează în jurul a 5%. Numărul exemplelor ar putea continua.

O explicaţie logică a aşezării dobânzii la nivelul indicelui de creştere economică se leagă de sporul de putere de cumpărare şi implicit de câştigul pe care-l obţine cel care foloseşte capitalul.

Un inventar al explicaţiilor ratei dobânzii trebuie să cuprindă înclinaţia psihologică spre lichidităţi care trebuie compensată de dobândă. Explicaţia comportamentală se mărgineşte să observe că oamenii obişnuiesc să primească şi să pretindă dobânzi pentru economiile lor.

În România cu o piaţă financiară fragmentată şi marcată de penurie de capital, dar cu inflaţie galopantă ni se pare plauzibil să credem că Banca Centrală influenţează dobânzile pentru a menţine inflaţia sub control şi cursul de schimb, la niveluri convenabile.

Diminuarea ratei dobânzii este o condiţie obligatorie pentru reluarea creşterii economice, a înviorării investiţiilor şi relansarea cumpărării de produse durabile.

Rezumat

Piaţa financiară este o componentă a mecanismului general de reglare, în care sunt implicate piaţa produselor, piaţa monetară, intervenţia statului, a organismelor civice, academice etc. Principala componentă a pieţei financiare care participă la echilibrarea economiei este costul capitalului şi rata dobânzii.

Participarea ratei dobânzii, costului capitalului şi a ratei de schimb a monedei naţionale la procesele de reglare automată se intensifică datorită sporirii gradului de integrare liberală în Uniunea Europeană, alte uniuni vamale, monetare şi pe alte planuri şi, în general, procesului de globalizare a economiei, restrângerii barierelor în calea comerţului şi a creşterii spectaculoase a transferurilor valutare internaţionale.

Piaţa financiară din România rămâne segmentată, între cererea şi oferta de credite bancare (manifestându-se penurie de capital şi persistenţa unor dobânzi descurajante pentru întreprinzători), piaţa titlurilor publice care acoperă nevoia de finanţare a deficitelor bugetare şi care presează asupra creşterii dobânzilor de pe piaţă şi finanţarea firmelor private şi publice din resurse proprii pe de o parte şi obligaţiile firmelor societăţi anonime faţă de deţinătorii de acţiuni, care reprezintă un alt segment autonom al acestei pieţe. În principiu, mai trebuie luate în considerare fondurile de investiţii, de pensii, societăţile de asigurare, care în România au o cotă redusă de piaţă.

Decalajele insuportabile între dobânzile bancare, la titlurile de stat şi costul finanţării prin acţiuni (distribuite gratuit şi care tinde spre zero) complică evaluarea rentabilităţii şi eficienţei şi uneori le face irelevante.

Rentabilitatea internă exprimă o comparaţie între efort şi rezultat. Efortul se exprimă prin cheltuieli (deseori reflectate viciat în contabilitate din cauza inflaţiei, a interdicţiei reevaluării patrimoniului ş.a.) şi efectul exprimat de beneficiul brut. Practica evaluării eficienţei interne, în România, se mărgineşte la profitabilitate, raportul beneficiu brut - cifra de afaceri exprimată la nivel de costuri .

Cea de a doua componentă a rentabilităţii, viteza de rotaţie, este neglijată din motive ideologice, inerţie.

Rentabilitatea internă şi profitabilitatea reflectă doar parţial şi viciat, în condiţii de recesiune şi inflaţie costul capitalului, dobânda, recuperarea investiţiei, de aceea, este necesară folosirea unui instrument de evaluare mai evoluat, valoare prezentă netă.

Valoarea prezentă netă se sprijină pe echivalarea costurilor şi veniturilor provenite din perioade diferite de timp cu ajutorul factorilor de actualizare. Actualizarea permite compararea fluxurilor băneşti după principiul că un leu azi valorează mai mult decât în viitor (dacă eliminăm, chiar, efectul inflaţiei). Acest instrument de analiză permite compararea unor cheltuieli angajate anterior şi evită erori de evaluare între investiţiile riscante şi cele cu venituri certe. Construcţia indicatorului valorii prezente nete se bazează pe compararea curbei (descrescătoare) a oportunităţilor de afaceri cu dreapta indiferenţei intertemporale a banilor (rezultată din actualizare, adică din aplicarea factorului de actualizare).

Regula valorii prezente nete este nenegativitatea sa. Orice investiţie, afacere sau patrimoniu care satisface această regulă este acceptabilă deoarece permite acoperirea costului capitalului, amortizarea investiţiei şi un profit satisfăcător. Într-o economie dinamică, inovativă valoarea prezentă netă medie poate fi pozitivă. Această situaţie reflectă sporul mediu de eficienţă exprimat prin indicele produsului naţional brut.

Întrebări şi probleme

1. Revedeţi înţelesul termenilor de piaţă financiară, cost al capitalului, dobândă, profitabilitate, viteză de rotaţie a capitalului, rentabilitate, dreaptă a indiferenţei intertemporale, factor de actualizare, valoare prezentă netă, curbă a oportunităţilor de afaceri.
2. Calculaţi profitabilitatea, viteza de rotaţie a capitalului şi rentabilitatea firmei „Feleacul", produse zaharoase Cluj, dacă cifrele de bilanţ sunt următoarele (în miliarde lei):

Anii	*Profit brut*	*Cifra de afaceri*	*Capital propriu*
1997	1,088	36,036	8,187
1998	0,117	23,715	8,187

3. Care ar fi nivelul rentabilităţii dacă firma ar fi reevaluat capitalul propriu ştiut fiind că în 1997 indicele preţurilor a fost de cca 150%? Care din cifrele prezentate în tabloul precedent nu conţin influenţa inflaţiei?
4. Evaluaţi valoarea prezentă netă a unei afaceri cu o investiţie iniţială de 1.000 milioane lei şi fluxuri de venituri după cum urmează :

anul	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*
Oportunitatea I	100	200	300	400	500
Oportunitatea II	500	400	400	–	–

Care plasament este atrăgător, pe care-l veţi prefera dacă rata ipotetică a dobânzii este 10%?

5. Când o firmă cu cerere largă pe piaţă dă faliment ?
   a) Este incapabilă să-şi vândă toată producţia fabricată ?
   b) Nu obţine profit timp de 12 luni ?
   c) Nu-şi poate plăti furnizorii o lungă perioadă de timp ?
   d) Este incapabilă să investească pentru câţiva ani ?
   e) Are datorii importante către bancă ?
   f) Datoriile sale exced activele proprii ?
   Explicaţi !

Rezolvare la problema 5: răspuns corect – varianta c), deaorece această situaţie este singura care pune firma în imposibilitate de a-şi continua afacerile.

BIBLIOGRAFIE

1. Abraham-Frois, G. *Economie politică*, Humanitas, Bucureşti, 1994.
2. Breton, A. *Competitive governments*, Cambridge, Univ. Press, 1996.
3. Commelin, B. *Europa economică*, Institutul European, Iaşi, 1998.
4. Craven, J. *Introduction to economics,* B. Blackwell, New York, 1984.
5. Creedy, J. *Fiscal Policy and Social Welfare*, Edward Elgar, Cheltenham, 1996.
6. Friedman, M. *Capitalism and Freedom* The University of Chicago Press, 1962
7. Fuller, N. *Principles of Micro Economics,* Tudor, 1997.
8. Glynn, S. *No Alternatives? Unimploiment in Britain,* Fabes and Fabes, London, Boston 1991.
9. Greffe, X. *Politigue economique,* Economica, Paris, 1991.
10. Hanke, H.H. (editor) *Privatization and Development*, ICS Press, San Francisco, 1987.
11. Hardwick, Ph., Bahaden, K., Longmead, J. *An Introduction to Modern Economics*
12. Longman, London, 1994.
13. Hayek, Fr.H. *Drumul către servitute*, Humanitas, Bucureşti, 1993.
14. Hyman, D. *Microeconomics,* Irwin, Boston, 1989.
15. Jackson, M.P., Price, C.M. (editor), *Privatisation and regulation*, Longman, London, 1994.
16. Killick, T. *The Flexible Economy,* W.W. Norton Comp, New York, London
17. Kornai, J. *The Road to a Free Economy*, Routledge, London and New York, 1995.
18. Landesmann, M., Stekelp, P. *Industrical restructuring and trade reorietation in Eastern Europe*, Cambridge, Univ Press, 1995.
19. Lelart, M. *La construction monetaire européene,* Dunod, Paris, 1994.
20. Lesourne, J. *Economie de l'ordre et du desordre*, Economica, Paris, 1991.
21. Massé, P. *Le plan au l'anti-hasard,* Hermann, Paris, 1991.
22. Mises, L. *Capitalismul şi duşmanii săi*, Nemira, Bucureşti, 1998.
23. Nagels, J. *Du socialisme perverti au capitalisme sauvage* Ed. de l'Université de Bruxelles
24. Needle, D. *Business in Context,* Thomson Business Press, 1994.
25. *Raportul naţional al dezvoltării umane România 1998* Ed. Expert, 1998.
26. Rothery, B. *What Maastricht Means for Business*, Gover, 1993.

27. Stan, Lavinia (editor), *Romania in Transition*, Dartmouth Brookfield, U.S.A., 1997.
28. Thurow, L.C. *The Future of Capitalism*, William Morrow and Co. Inc. New York, 1996.
29. Trotman-Dikenson, D.I. *Economics of the Publics Sector*, MacMillan, London, 1996.
30. Turton, R. *Behavior in a Business Context*, Chapman and Hall, London, 1991.
31. Valdez, S. *An Introduction to Global Financial Markets*, MacMillan, London, 1997.
32. Wonnacott, P., Wonnacott, R. *Economics*, McGraw Hill, 1986.
33. Yohe, G. *Economics (Study guide)* McGraw-Hill, New York, 1985.
34. ***, *Economie politică*, Editura Economică, 1995.

Cuprins

1. Introducere 5
1.0. De ce studiem economia? 5
1.1. Cunoaşterea economică 6
1.1.1. Evoluţia teoriei economice şi conţinutul economiei moderne reale 9
1.1.2. Perenitate şi evoluţie. 12
1.2. Teoria normativă şi cea pozitivă 17
1.2.1 Funcţiile cunoaşterii economice 19
1.2.2. Contingenţe ale economiei politice. 23
1.3. Modelul ştiinţific în teoria economică 23
1.3.1. Modele teoretice în context de afaceri. 25
1.3.2. Clasificarea intrărilor într-un proces de producţie 27
1.3.3. Ieşirile şi dinamica acestora 27
1.4. Frontiera posibilităţilor de producţie 29
Rezumat 32
Întrebări şi exerciţii 33

2. Modele ale economiei de piaţă 34
2.1.1. Autoreglarea şi reglarea 34
2.1.2. Echilibrul 35
2.2. Cerinţe ale funcţionării mecanismului de piaţă 36
2.2.1. Existenţa şi utilizarea banilor 37
2.2.2. Libera iniţiativă şi proprietatea privată 38
2.2.3. Diviziunea muncii 38
2.2.4. Specializarea şi avantajele comparate 40
2.2.4.1. Avantajele comparate 41
2.2.5. Capitalizarea sau promovarea interesului privat 42
2.2.6. Intervenţia statului 43
2.3. Valoarea de piaţă 45
2.3.1. Teoria valorii muncă 45
2.3.2. Teoria subiectivă a valorii 47
2.4. Principiul mâinii invizibile 48
2.4.1. Instituţiile 49
2.4.2. Legea lui Jean Baptiste Say 50
2.4.3. Proprietatea 53
2.5. Economia modernă 56
2.5.1. Rolul statului modern în economie 56
2.5.2. Mecanismele automate 62
2.5.3. Un nou actor 63
2.5.4. Economia de comandă 65
2.6. Firma mică şi firma mare 66
Rezumat 68
Întrebări şi exerciţii 70

3. Cererea de produse şi optimizarea consumului 71
3.0. Premisele calculului consumatorului 71
3.1. Modelul funcţiei de cerere 73
3.1.1. Factori care determină nivelul cererii 74
3.1.2. Bazele calculului economic raţional 75
3.1.3. Substituire şi complementaritate 76
3.2. Teoria utilităţii cardinale şi ordinale 77
3.2.1. Ipoteza descreşterii utilităţii marginale 78
3.2.2. Utilitatea ordinală 79
3.2.3. Rata marginală de substituire între două produse 81
3.2.4. Tipologia produselor şi a atitudinii faţă de acestea 84
Rezumat 86
Întrebări şi exerciţii 87

4. Echilibrul consumatorului şi construcţia funcţiei de cerere 88
4.1.1. Dreapta bugetară şi echilibrul consumatorului 88
4.1.2. Alegerea „de colţ" sau preferinţa unilaterală 91
4.2.1. Modificări ale nivelului veniturilor 93
4.2.2. Modificări în raportul de preţuri 94
4.3. Funcţia de cerere 97
4.3.1. Construcţia funcţiei de cerere 98
Rezumat 99
Întrebări şi exerciţii 101

5. Elasticitatea cererii 102
5.1. Elasticitatea cererii în funcţie de preţ 102
5.1.1. Coeficientul de elasticitate directă 102
5.1.2. Cazuri particulare de elasticitate a preţurilor şi situaţia generală 106
5.2. Elasticitatea încrucişată 107
5.3. Modificările cererii în funcţie de venit 108
5.3.1. Alunecarea pe curba de cerere şi translarea acesteia 111
5.3.2. Alte forme de curbe de cerere 112
Rezumat 113
Întrebări şi exerciţii 113

6. Bazele raţionale ale calculului producătorului 115
6.1. Ţintele producătorului în societatea modernă 115
6.2. Ipotezele calculului producătorului 116
6.3. Productivitatea marginală 118
6.3.1. Studiul combinării factorilor 118
6.3.2. Ipoteza randamentelor factoriale descrescătoare 121

6.4. Funcţia de producţie 123
6.4.1. Suprafaţa de producţie cu izoproduse 124
6.4.2. Rata marginală de substituire 126
6.4.3. Caracterul descrescător al randamentului şi conexiunea curbei izoprodusului 127
6.5. Alegerea producătorului 127
6.5.1. Dreapta bugetară sau izocosturile 127
6.5.2. Alegerea producătorului 128
6.5.3. Maximizarea producţiei pentru un cost dat 129
6.5.4. Forme particulare de curbe de izoprodus şi soluţia de optimizare 131
6.6. Funcţia de producţie Cobb-Douglas 132
6.7. Randamentele de scară 133
6.8. Maximizarea profitului 134
Rezumat 136
Întrebări şi exerciţii 137

7. Producţia şi costurile 139
7.1. Producţia 139
7.2. Costuri fixe, variabile, costul de producţie pe perioadă scurtă 139
7.2.1. Evoluţia costului variabil unitar în România 143
7.2.2. Evoluţii obişnuite ale curbelor de costuri 145
7.3. Alegerea nivelului de producţie 146
7.3.1. Zona de profit a întreprinzătorului 147
7.4. Pragul de rentabilitate 148
7.5. Funcţia de cost pe perioadă lungă 150
7.5.1. Modificarea nivelului tehnologic şi a mărimii fabricaţiei 150
7.5.2. Economiile de scară în contextul modificării tehnologice 152
Rezumat 153
Întrebări şi probleme 154

8. Mecanismul pieţei şi intervenţia de corectare 158
8.1. Piaţa 158
8.1.1. Piaţa unui produs 159
8.1.2. Parametri pieţei produsului 160
8.1.3. Punctul de echilibru 163
8.1.4. Dezechilibrul cererii şi ofertei 165
8.1.5. Echilibrul dinamic 167
8.2. Glisarea preţului şi cantităţii; translarea curbelor de cerere şi ofertă 167
8.2.1. Translarea curbelor de cerere şi ofertă 169
8.3.Intervenţia statului în fixarea preţurilor 171
Rezumat 172
Întrebări şi probleme 173

9. Echilibrul în competiţia imperfectă 175
9.1. Competiţia impefectă – cauze 175
9.1.1. Monopolul 176
9.2.1. Curba de cerere a monopolului 178
9.2.2. Determinarea preţului şi cantităţii de ofertă a firmei monopoliste care-şi maximizează profitul 179
9.2.3. Profituri monopoliste stabile obţinute prin limitarea intrărilor pe piaţă şi monopolul birocratic etatist 180
9.2.4. Posibile beneficii de pe urma monopolului 182
9.3.1. Preţurile discriminatorii 183
9.3.2. Competiţia monopolistă 184
9.3.3. Echilibrul pe termen lung 184
9.4. Interdependenţe oligopolice 186
9.4.1. Curba frântă de cerere 186
9.4.2. Cartelarea 187
9.4.3. Modelul firmei dominante 188
9.5. Alte ţinte ale firmelor mari 189
9.5.1. Modelul maximizării vânzătorilor 189
9.5.2. Modelul comportamental 190
Rezumat 192
Întrebări şi probleme 193

10. Piaţa financiară, dobândă, profit 194
10.1 Procesele de globalizare şi piaţa financiară în România 194
10.2. Rentabilitatea internă 196
10.3. Valoarea prezentă netă 200
10.3.1. Construcţia indicatorului 200
10.3.2. Curba oportunităţilor de afaceri 201
10.3.3. Calculul valorii prezente nete 202
10.3.4. Valenţele valorii prezente nete 205
10.3.4.1. Conţinutul încasărilor nete 205
10.3.5. Regula valorii prezente nete 206
10.3.6. Valoarea prezentă netă 207
10.4. Dobânda şi costul capitalului 207
Rezumat 209
Întrebări şi probleme 210

Bibliografie 211